



A RELAÇÃO ENTRE A INTENSIDADE EXPORTADORA DAS “PUBLIC UTILITIES” E AS CARACTERÍSTICAS DO PAÍS DE ORIGEM: O CASO DA UNIÃO EUROPEIA

Rui Pedro dos Santos Torres

201300175@fep.up.pt

Dissertação de Mestrado em Economia e Gestão Internacional

FACULDADE DE ECONOMIA DO PORTO

Orientado por

Hélder Manuel Valente da Silva

Setembro, 2015

“Quem não sente a ânsia de ser mais, não chegará a ser nada”

Miguel de Unamuno

Breve nota biográfica

Rui Pedro dos Santos Torres nasceu a 18 de Julho de 1992, na cidade de Vila Nova de Gaia. Em julho de 2013 licenciou-se em Gestão na Universidade de Aveiro e, em setembro de 2013, iniciou o mestrado em Economia e Gestão Internacional na Faculdade de Economia do Porto. A escolha do mestrado foi resultado do interesse pelo comércio internacional e o atual processo de expansão internacional das empresas portuguesas. Em resultado dos conhecimentos adquiridos, foram criadas competências que permitiram desenvolver funções na Rangel Internacional Aérea e Marítima, S.A., desde o início de julho de 2014. Em outubro de 2015, o aluno iniciará um novo percurso profissional na Portucel Soporcel, o maior grupo industrial nacional e com maior presença internacional.

Agradecimentos

Em primeiro lugar os meus agradecimentos são dirigidos ao Professor Hélder Valente da Silva, pela disponibilidade manifestada durante a orientação deste trabalho e pertinência dos conselhos dados na sua elaboração.

Ao professor Pedro Campos pelos comentários e críticas no âmbito da estimação quantitativa.

A todos os amigos pelo apoio e motivação incondicional ao longo de todo este percurso.

À equipa comercial da Rangel Internacional Aérea e Marítima, S.A., pelas palavras de incentivo e flexibilidade para conciliar a vertente profissional com a académica e, acima de tudo, pela amizade.

Por fim, aos pilares da minha vida: aos meus pais que estão sempre presentes quando preciso e com quem eternamente partilharei todos os momentos da minha vida.

A todos um muito sincero obrigado, por tudo!

Resumo

A expansão internacional das organizações é resultado da globalização e um vetor crucial para a sua sustentabilidade e crescimento. Assim, a exportação tem sido o modo de entrada nos mercados externos mais usual visto que as empresas poderão obter retornos imediatos à sua implementação e, simultaneamente, envolve um reduzido número de recursos humanos e financeiros. Desta forma, é crucial compreender os determinantes que contribuem para a intensidade exportadora das organizações a fim de promover a competitividade das mesmas.

Existe uma multiplicidade de autores que procuram compreender as características internas às empresas que podem influenciar o respetivo desempenho exportador, contudo são escassos os que procuram abordar a relação entre as características externas à empresa e a intensidade exportadora, nomeadamente na indústria regulada. Dado que a indústria supracitada é uma área de investigação negligenciada no contexto internacional, com maior preponderância na área das fusões e aquisições, é vital compreender se além das políticas de liberalização implementadas existem outras variáveis externas à empresa que poderão influenciar a sua intensidade exportadora, especificamente as características do país de origem.

O foco da dissertação consistirá no estudo sobre a intensidade exportadora das *Public Utilities*, dado ser uma indústria com alterações estratégicas nas últimas três décadas e que, consequentemente, intensificou a expansão internacional para novos mercados. Desta forma, a presente dissertação terá como propósito analisar a relação entre as características do país de origem, nomeadamente as de carácter económico, de investimento, políticas e demográficas, e a intensidade exportadora das empresas com o intuito de definir as áreas de atuação dos organismos públicos e empresas com o intuito de promover uma maior presença internacional das Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública (EPBSUP).

Assim, com base numa amostra de 784 empresas de nove países, designadamente França, Inglaterra, Croácia, Hungria, Grécia, Irlanda, País de Gales, Irlanda do Norte e Escócia, para o período de 2013, foi desenvolvida uma análise quantitativa recorrendo a técnicas de estimação (correlação e regressão linear) com o intuito de determinar as diferentes variáveis que poderão justificar a intensidade exportadora da *Public Utilities* (PU).

Os resultados empíricos evidenciaram que a intensidade exportadora das empresas da indústria regulada é afetada positivamente pela sua presença nas plataformas digitais e pelo investimento alocado à investigação e desenvolvimento. Por outro lado, a intensidade exportadora é afetada negativamente pelo saldo da balança comercial, a instabilidade de preços, a excessiva regulação no início do processo de exportação, os níveis de corrupção, a dimensão e densidade populacional.

Os resultados obtidos permitiram concluir que existe uma multiplicidade de variáveis intrínsecas ao país de origem susceptíveis de afetar a intensidade exportadora das empresas da indústria regulada, sendo possível compreender a sua relação (positiva ou negativa) para sustentar ou refutar o constatado na revisão bibliográfica. Desta forma, as empresas e organismos públicos devem conceber as suas estratégias com o objetivo de dinamizar ou alterar os pressupostos dos determinantes supracitados para, consequentemente, promover uma maior presença internacional.

Palavras chave: *Public Utilities*; internacionalização; intensidade exportadora; determinantes de exportação; características do país

Abstract

The international expansion of organizations is driven by globalization and is currently a crucial vector for their sustainability and growth. Thus, exports have been the most usual entry mode as it enables companies to obtain immediate returns soon after its implementation and, simultaneously, involves a small number of human and financial resources. In this way, it is important to understand the key factors contributing to the organizations' export intensity, in order to promote their competitiveness.

There is a wide range of authors seeking to understand the internal characteristics of companies that may influence their export performance. Nevertheless, few of them seek to address the relationship between the features that are external to the company and their export intensity, in particular in the regulated industry. Since the aforementioned industry has been a neglected area of research in the international context, more focused on mergers and acquisitions, it is vital to understand if besides implemented liberalization policies there are other external variables that may influence the companies' export intensity, specifically the features of their country of origin.

The focus of the dissertation will be the study of the export intensity of Public Utilities, since this is an industry where strategic changes have been taking place over the last three decades and, therefore, international expansion into new markets has intensified. Hence, the present work aims at analyzing the relationship between the features of the country of origin, particularly economic, investment, political and demographic aspects, and the export intensity of companies in order to define the areas where public entities can strengthen their activities in order to promote a more significant role of public utilities' enterprises.

Thus, based on a sample of 784 companies from nine countries, namely France, England, Croatia, Hungary, Greece, Ireland, Wales, Northern Ireland and Scotland, for the period of 2013, a quantitative analysis was carried using estimation techniques (correlation and linear regression) in order to determine the different variables that may justify the export intensity of Public Utilities and obtain the respective conclusions.

The empirical results show that the export intensity of companies in the regulated industry is positively affected by their presence on digital platforms and by the investment allocated to research and development. On the other hand, the export

intensity is negatively affected by the balance of trade, price instability, excessive regulation in the beginning of the export process, levels of corruption and also by population size and density.

The results further show that there is a multiplicity of variables intrinsic to the country of origin that are likely to affect the export intensity of companies in the regulated industry, and in fact it is possible to understand their relationship (positive or negative) in order to support or reject the results stated on the literature review. In this way, companies and public organizations should develop their strategies aiming at boosting or changing the conditions of the abovementioned key factors and thereby promote a larger international presence.

Keywords: public utilities; internationalization; export intensity; export determinants; country characteristics

Índice

Breve nota biográfica.....	ii
Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	iv
Abstract.....	vi
Índice.....	viii
Índice de Figuras.....	x
Índice de Tabelas	x
Glossário	xi
Introdução	1
Capítulo 1 – Revisão da literatura.....	3
1.1. “Public Utilities”	3
1.1.1. Caracterização e evolução	3
1.1.2. Políticas de liberalização	7
1.1.3. Repercussões das políticas de liberalização - estudos	9
1.1.4. Regulação	12
1.1.5. Intervenção política	15
1.1.6. Diretivas futuras	18
1.2. Internacionalização	18
1.2.1. Caracterização e evolução	18
1.2.2. Modos de entrada	20
1.2.3. Exportação de bens e serviços	24
1.2.4. Intensidade exportadora.....	25
1.2.5. Determinantes da intensidade exportadora - estudos	27
Capítulo 2 – Os determinantes da intensidade exportadora e as características do país de origem. Considerações metodológicas.....	35
2.1. Considerações iniciais	35
2.2. Questões de investigação	35
2.3. Fontes dos dados, amostra e variáveis <i>proxies</i> consideradas	37
2.4. Análise ao comportamento das variáveis	41

Capítulo 3 – Os determinantes da intensidade exportadora e as características do país de origem. Resultados empíricos	44
3.1. Considerações iniciais	44
3.2. Resultados descritivos	44
3.2.1. Correlações entre as variáveis	44
3.2.2. Regressão linear	46
3.3. Limitações e sugestões	53
Conclusões	55
Bibliografia	57
Anexos	63
Anexo 1	63
Anexo 2	64
Anexo 3	66

Índice de Figuras

Figura 1 – Privatização no setor da eletricidade por país	9
Figura 2 – Número de países com reguladores	13
Figura 3 – Modos de entrada nos mercados externos	21

Índice de Tabelas

Tabela 1 – De mercados regionais para um mercado europeu único de energia.....	4
Tabela 2 – Plano de expansão internacional das principais PU Europeias em 2010.....	6
Tabela 3 – Síntese dos estudos com enfoque nas características do país	34
Tabela 4 - Variáveis independentes e suas <i>proxies</i>	39
Tabela 5 – Análise das variáveis.....	42
Tabela 6 – Correlações entre as variáveis.....	45
Tabela 7 – Resultados empíricos 1	47
Tabela 8 – Resultados empíricos 2	50
Tabela 9 – Resultados empíricos 3	51

Glossário

BC – Balança Comercial

BEP – *Break-Even Point*

CE – Comissão Europeia

EPBSUP – Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

JV – *Joint Venture*

MNE – Multinacionais

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

PU – *Public Utilities*

UE – União Europeia

Introdução

As *Public Utilities* (PU) têm um papel crucial no bem-estar da população mundial, uma vez que estas são responsáveis pelo acesso a serviços que satisfazem as necessidades básicas nas economias mundiais, nomeadamente a disponibilidade de acesso a água, eletricidade, telecomunicações ou gás (Growitsch et al., 2009).

As empresas supracitadas estão presentes no atual processo de globalização que promove a integração e cooperação entre as diversas economias (Leitão, 2011) e, em resultado das reformas implementadas nas últimas duas décadas na indústria regulada, estas desencadearam um conjunto de decisões estratégicas a fim de promover a competitividade e uma maior presença internacional (Guérin-Schneider e Nakhla, 2012).

Desta forma, a expansão internacional das PU tem procurado assentar na exportação dos seus serviços. Desde o início do século XXI, a opção por este modo de entrada de bens intangíveis tem experienciado níveis de crescimento médio de 8%, o que demonstra um interesse global pela procura de serviços externos e, simultaneamente, é sinónimo de novas oportunidades para as empresas supramencionadas (Lu et al., 2012).

Nesta lógica, é preciso compreender que as exportações englobam um conjunto de determinantes que devem ser tomados em consideração pelas empresas e, principalmente, pelos dirigentes governamentais no sentido de implementar medidas que promovam as mesmas (Cizkowicz et al., 2013). Neste contexto, a intensidade exportadora permite constatar a importância do volume de exportações no total do volume de negócios (Rambocas et al., 2015), sendo esta um determinante crucial para a sustentabilidade e crescimento das organizações.

Existe uma diversidade de autores que tomam em consideração as características intrínsecas das próprias empresas e como estas influenciam, direta ou indiretamente, a sua intensidade exportadora. Contudo são poucos os que focam a sua análise na influência das características externas sobre a intensidade exportadora das mesmas, o que representa uma lacuna na literatura.

Assim, Calantone et al. (2006) constataram a existência de determinantes internos e externos às empresas com impacto direto na respetiva intensidade exportadora. No que concerne aos primeiros, existem uma panóplia de estudos sobre as características

das empresas e o seu impacto na intensidade exportadora (Stoian et al., 2011; Fabling et al., 2012; Cizkowicz et al., 2013), pelo que a relação entre as características externas e a intensidade exportadora das empresas é uma temática algo negligenciada na literatura. Desta forma, o objetivo primordial da dissertação será aprofundar o estudo sobre as (EPBSUP) e a indústria regulada (temática negligenciada) e compreender se, além das políticas de liberalização implementadas, existem variáveis externas, nomeadamente as características do país de origem, que possam exercer influência sobre a intensidade exportadora das PU. O foco da análise incidirá sobre as características dos países da União Europeia, dado ter sido a zona económica onde ocorreram as principais mutações na regulação desta indústria, à semelhança das ocorridas na América Latina. Em síntese, o propósito será aprofundar a relação entre as características do país de origem e o desempenho exportador das EPBSUP suportado numa metodologia de regressão linear, no sentido de procurar contribuir para a literatura relacionada.

O presente trabalho encontra-se organizado em diferentes capítulos. O capítulo 1, caracteriza as PU e a sua envolvente, o processo de internacionalização, a identificação dos principais determinantes e a sua influência na intensidade exportadora. No capítulo 2 são abordadas as considerações metodológicas, nomeadamente as *proxies*, a amostra, a descrição das múltiplas variáveis do modelo e as questões de investigação. No capítulo 3 são apresentados e discutidos os resultados empíricos, sendo que o trabalho finaliza com a exposição das conclusões, os resultados obtidos e as limitações e sugestões para investigações futuras. As referências bibliográficas e os anexos presentes possuem relevância para a compreensão da dissertação uma vez que são um complemento ilustrativo/explicativo das informações.

Capítulo 1 – Revisão da literatura

1.1. “Public Utilities”

1.1.1. Caracterização e evolução

As Empresas Produtoras de Bens e Serviços de Utilidade Pública (EPBSUP), normalmente designadas por *Public Utilities* (PU), possuem um papel determinante na estrutura social e económica dos países (Growitsch et al., 2009). Estas são responsáveis pela distribuição e fornecimento da eletricidade, telecomunicações, gás e água, serviços estes indispensáveis para a satisfação das necessidades básicas do quotidiano e, por tal, desempenham um papel estratégico nas economias nacionais.

Em virtude do elevado grau de exigência dos consumidores, aguardando que os múltiplos serviços estejam constantemente disponíveis e com elevados índices de desempenho, as EPBSUP realizaram investimentos de longo prazo para desenvolver estruturas organizacionais competentes, com o intuito de responder adequadamente às necessidades dos seus clientes (Olson, 2012).

Nas últimas três décadas, o interesse crescente na estrutura e regulação da indústria regulada é resultado das reformas aprovadas, alterações nas leis supranacionais e financeiras (Guérin-Schneider e Nakhla, 2012). Até à década de 80, as empresas na indústria regulada não detinham preocupações ou responsabilidades elevadas em virtude da posição monopolista ou oligopolista que detinham no mercado interno. Contudo com a globalização, a nova regulação, as privatizações e alterações técnicas, todas estas condicionantes alteraram a posição que detinham no mercado. Na Europa, a elevada insatisfação resultante dos baixos níveis de qualidade no serviço prestado, as mutações tecnológicas que permitiram a entrada de novos prestadores de serviços e as restrições financeiras governamentais, conduziram à implementação de políticas de privatização das empresas nacionais, o que, consequentemente, terminou com as posições de controlo maioritário. Todas as características supramencionadas tiveram repercussões diretas na melhoria dos índices de eficiência para benefício dos consumidores, tanto pela redução de custos como pela melhoria na qualidade do serviço prestado (Parker, 2003; Growitsch et al., 2009).

No seguimento de todas as mutações no panorama dos bens e serviços de utilidade pública, a União Europeia (UE) tem vindo a desenvolver políticas com o

intuito de liberalizar o mercado derivado de uma “*heavily regulated industry in almost all EU countries, dominated by national or regional, vertically integrated monopolies*” (Kolk et al., 2014, p. 2), procurando desenvolver um mercado europeu único, com o propósito final de estabelecer uma harmonização na indústria. Os autores supracitados defendem a ideia que um mercado europeu único poderá ser concretizado por meio de múltiplos mercados regionais, no pressuposto de uma evolução gradual conforme evidenciado na tabela 1. Os principais benefícios serão a abordagem regional *bottom-up* que permite o envolvimento de todos os *stakeholders*, o que não seria possível caso as decisões estivessem centralizadas num só organismo europeu; permite acomodar as especificidades de cada país, com algumas exceções aos padrões vigentes; a abordagem regional que permite um desenvolvimento *step-by-step* para um mercado europeu único (Karan e Kazdagli, 2011).

Tabela 1 – De mercados regionais para um mercado europeu único de energia

Iniciativas regionais de gás e eletricidade da UE	
Iniciativas regionais para a eletricidade	Países
Europa Oeste	Bélgica, França, Luxemburgo e Holanda
Europa Este	República Checa, Hungria, Polónia, Eslováquia, Áustria e Eslovénia
Europa Norte	Dinamarca, Reino Unido, Finlândia, Alemanha, Noruega, Irlanda e Suécia
Europa Sul	Espanha, Grécia, Itália e Portugal
Báltico	Letónia, Estónia e Lituânia
Iniciativas regionais para o gás	Países
Europa Norte e Oeste	Holanda, Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Irlanda, Suécia e Reino Unido
Europa Sul	Espanha, Itália, França, Grécia e Portugal
Europa Central e Este	Bulgária, República Checa, Hungria, Polónia, Roménia, Eslováquia, Eslovénia Áustria

Fonte: Adaptado de Karan e Kazdagli (2011)

O mercado europeu era dominado por *players* nacionais que possuíam uma elevada percentagem da quota do mercado interno. Por outro lado, a capacidade limitada de transferência de recursos entre países induzia a que estes não sentissem pressões externas no mercado interno e, simultaneamente, detinham uma capacidade

elevada para restringir a entrada de novos agentes económicos (Gabriel e Leuthold, 2010). Assim, a motivação da UE consistiu na reformulação da estrutura global do mercado. Neste seguimento, têm sido implementadas reformas por meio de políticas de liberalização do mercado para estimular a competitividade do mesmo, nomeadamente: privatização com o intuito de atração do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e do aumento da eficiência dos serviços prestados; a reestruturação do fornecimento e distribuição dos bens e serviços, sob o pressuposto de desenvolvimento sustentável. Em suma, deve-se ter em consideração que é um processo com preocupações económicas mas também políticas e estratégicas (Karan e Kazdagli, 2011).

Seguindo esta linha de raciocínio, o crescimento das PU na Europa deverá ser uma tendência natural e que, por consequência, incentivará as empresas da indústria regulada à expansão internacional. Estas procuram salvaguardar a sua posição no mercado nacional e, simultaneamente, desenvolver sinergias em novos mercados para diversificar o seu investimento, ou seja, são organizações com uma estratégia *multilocal*¹. (Ghislanzoni et al., 2008). Na tabela 2 estão evidenciados os mercados do plano de expansão internacional das principais PU europeias, com destaque para o mercado europeu. Ao longo da presente dissertação será dado ênfase à exportação das mesmas, como o modo de entrada em novos mercados, dado ser um mecanismo com menor grau de investimento, que permite perceber o potencial inerente aos mercados externos para, posteriormente, aumentar o grau de comprometimento com a estratégia de expansão internacional por via de modos de entrada mais complexos, designadamente por IDE.

¹ Organizações enraizadas no mercado nacional mas que procuram a expansão para novos mercados em resultado do crescimento limitado no mercado interno.

Tabela 2 – Plano de expansão internacional das principais PU Europeias em 2010

Empresa	Europa				
	Norte da Europa	Países Nórdicos	Sul da Europa	Europa Central e Este	Outros
RWE (Alemanha)	Reino Unido Holanda Bélgica			Polónia R. Checa Hungria Eslováquia	Turquia
E.ON (Alemanha)	Reino Unido Holanda Bélgica	Suécia Finlândia	França Itália Espanha	R. Checa Roménia Hungria Eslováquia Bulgária	Rússia
EDF (França)	Reino Unido Holanda Bélgica Suíça		Itália Espanha	Polónia Áustria Hungria Eslovénia	
Iberdrola (Espanha)	Alemanha Reino Unido Holanda Bélgica Suíça		França Itália Grécia Portugal	Polónia Áustria R. Checa	
Enel (Itália)	Bélgica		França Espanha Grécia Portugal	Roménia Eslováquia Bulgária	Rússia
Vattenfall (Suécia)	Alemanha Holanda Bélgica	Finlândia Dinamarca		Polónia	

Fonte: Kolk et al. (2014)

1.1.2. Políticas de liberalização

As políticas de liberalização têm, progressivamente, sido implementadas na indústria regulada. Estas assentam na privatização das empresas públicas, na reestruturação e regulação do mercado (Growitsch et al., 2009).

O constante aumento dos preços aos consumidores, as elevadas margens de rentabilidade em detrimento da reduzida concorrência no setor e o investimento (quase) inexistente nas estruturas físicas para melhorar a qualidade dos serviços prestados foram determinantes cruciais no sentido da liberalização do mercado (Tarola, 2010). Esta fase consistiu na eliminação das posições de monopólio² usufruídas por algumas EPBSUP de forma a promover um mercado igualitário assente na presença de concorrência pura, agentes responsáveis pela regulação que impeçam a existência de *lobbies*³ e a privatização com o intuito de promoção de ganhos de eficiência e de rentabilidade. Todos os aspetos supramencionados foram cruciais para a nova estrutura de mercado, que visa a melhoria da qualidade do serviço prestado e a redução do preço praticado ao consumidor (Growitsch et al., 2009).

Neste seguimento, as políticas de liberalização consistem nas diretivas do governo para incentivar a presença de múltiplos operadores e um mercado com base na concorrência livre, assente no controlo das leis da concorrência. Por tal, Armstrong e Sappington (2006) recomendaram a implementação das seguintes políticas, de forma a reduzir as barreiras e promover a concorrência no mercado:

→ Redução de custos de pesquisa e substituição para o cliente: a presença de concorrência no mercado permite a disponibilização de serviços de elevada qualidade e a custo reduzido. Assim, se os consumidores estiverem devidamente informados e dispostos a substituir a empresa prestadora de serviço, não terão qualquer custo adicional

→ Privatização das empresas públicas: se o incumbente é uma organização exclusivamente de domínio público, a privatização poderá ser um elemento importante no sucesso das políticas de liberalização. Esta permitirá a focalização na redução de

² Exceções: (1). O setor das telecomunicações deixou de ser um monopólio natural em resultado da evolução tecnológica, o que, consequentemente, induziu a um mercado concorrencial; (2). No setor da eletricidade o transporte e distribuição em alta tensão continua a ser um monopólio natural (EDP vs REN)

³ Atividade de pressão de um grupo organizado com o propósito de interferir ou envolver-se diretamente nas decisões de poder público, em particular de influência regulatória, em favor das metas ostentadas pelo grupo

custos, a disponibilização de serviços de elevada qualidade e irradia as reduções de preço abaixo do próprio custo, o que poderia comprometer a eficiência de todos os agentes presentes no mercado;

→ Permissão para a flexibilidade de preços: os incumbentes devem deter capacidade de ajustamento dos preços de acordo com os praticados no mercado. Assim, a regulação terá um papel determinante na flexibilidade dos preços praticados e, simultaneamente, evita que os incumbentes usufruam da sua posição de monopólio no mercado nacional;

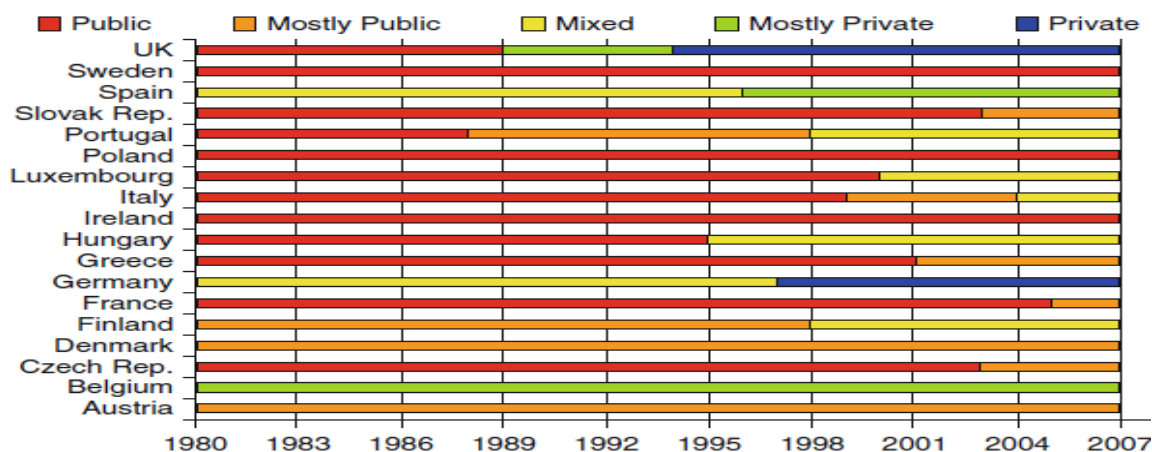
→ Desenvolvimento de mecanismos pro-concorrenciais: o objetivo de longo prazo da liberalização é a substituição das diretivas regulatórias pela disciplina da competição, ou seja, a liberalização é encarada como um processo gradual no qual as interações entre os prestadores de serviço no mercado serão suficientes para a gestão do mesmo, no longo prazo.

Apesar da privatização resultar das reformas de liberalização, a privatização das organizações prestadoras de serviços de utilidade pública é um tópico controverso. Tradicionalmente, estas eram empresas públicas em situação de monopólio, com uma dimensão e poder de mercado elevado para definir preços e influenciar a regulação. Contudo, para o seu desenvolvimento foi necessário investimento privado (Megginson e Sutter, 2006) e como constatado por Kim e Horn (1999, p. 3-4) *“The recent public finance crises in many countries, combined with huge investment requirements, have made private sector participation necessary. Furthermore, the poor performance of most public enterprises and their inability to offer a quality service and meet demand have encouraged many governments to turn to the private sector for the provision of infrastructure services, leading to the need for reforms.”*

Desta forma, as privatizações nos setores das telecomunicações, gás, eletricidade e água permitiram que os investidores fossem, numa primeira fase, os principais beneficiados em resultado do retorno financeiro obtido dos seus investimentos. No entanto, as alterações na indústria têm, gradualmente, trespassado em benefício dos consumidores. Os processos de privatização tiveram início no Reino Unido, contudo a partir de 1990 têm sido “desenhados” programas em Itália, Portugal e França, contudo ainda se encontram numa fase embrionária (Parker, 2003). Na Figura 1, é evidenciado o fenómeno progressivo da privatização do setor da eletricidade na Europa, onde é

constatada a evolução gradual da intervenção pública para privada em cada país. Em alguns países, as empresas públicas ainda são maioritárias, nomeadamente na Suécia e Irlanda, porque os governos pretendem exercer influência sobre o mercado ou possuem interesses económicos, o que impede a aquisição por entidades privadas.

Figura 1 – Privatização no setor da eletricidade por país



Fonte: Karan e Kazdagli (2011)

1.1.3. Repercussões das políticas de liberalização - estudos

No seguimento das políticas de liberalização, têm sido desenvolvidos uma panóplia de estudos para compreender a eficácia dos processos de privatização, reestruturação e regulação dos mercados e as diferentes repercussões em cada país e agentes económicos. A privatização das empresas públicas é encarada de forma distinta pelos consumidores, pelos colaboradores das empresas públicas e pelos novos *shareholders* (Megginson e Sutter, 2006) .

É importante compreender a relevância das políticas de liberalização na estrutura das EPBSUP e todas as sinergias decorrentes do processo. Assim, serão seguidamente expostos um conjunto de estudos para compreender os efeitos das diretivas no setor das telecomunicações, gás, eletricidade e água.

À semelhança do explicitado anteriormente, as empresas responsáveis pelos serviços de telecomunicações estiveram sob o controlo das diretivas públicas. Por tal, toda a complexidade associada com a privatização do setor das telecomunicações representou uma mudança substancial na influência dos organismos públicos na indústria. Por outro lado, os consumidores têm preocupações associadas com o preço e

serviço prestado, o que não facilita o processo de liberalização do mercado. Assim, para reduzir a instabilidade associada com o processo, os reguladores desempenharam um papel preponderante ao tentarem conciliar uma promoção eficiente da indústria essencial para a economia moderna e, igualmente, o investimento em infraestruturas, algo que a maioria dos organismos públicos não teria capacidade para o mesmo, seja por restrições financeiras ou regulatórias (Roller e Waverman, 2001).

No que concerne ao estudo de Wallsten (2001), este constatou que a desregulação e a liberalização das PU tiveram reflexos no crescimento significativo da densidade do serviço prestado e eficiência operacional, o que por consequência, implicou melhorias notórias na qualidade e preço dos serviços prestados.

Por sua vez, Gutierrez e Berg (2000) analisaram detalhadamente as variáveis financeiras e operacionais das EPBSUP. Estes concluíram que a rentabilidade, volume de negócios, eficiência operacional e o investimento em ativos próprios aumentou substancialmente após a privatização. Por outro lado, os níveis de eficiência melhoraram em resultado dos incentivos implementados, em vez da opção pelo despedimento dos colaboradores; o aumento das margens de lucro são consequência da redução dos custos, por substituição do aumento dos preços; e as melhorias operacionais e financeiras são consequência de alterações no quadro regulatório e não exclusivamente das atividades de privatização.

Por outro lado, Li e Xu (2002) procuraram aprofundar o conhecimento sobre as políticas de liberalização entre 1990 e 1998, na indústria regulada. Assim, o seu propósito consistiu em avaliar a relação entre o grau de democracia e o poder político e a capacidade de diferentes grupos influenciar o período de tempo, escala e método de liberalização escolhidos. Estes concluíram os países com maior preocupação em desenvolver reformas em benefício de grupos específicos, nomeadamente os consumidores, têm maior propensão a ocorrer em países democráticos, ao invés de países com um menor grau de democracia, nomeadamente a manutenção do setor das telecomunicações sob o domínio público.

Os autores Zhang et al. (2012) estudaram os efeitos da privatização, concorrência e regulação no desempenho da indústria regulada. As suas constatações consistiam que a concorrência tinha uma influência direta na melhoria do desempenho operacional e que, por si só, a competição promovia a penetração e expansão de novos serviços, maior

eficiência laboral e menores custos para os consumidores. A principal dedução foi que a privatização e um legislador independente, num cenário de coexistência, induzem uma maior disponibilidade e geração do serviço prestado e um grau de eficiência superior na produtividade.

Os mesmos autores em 2015, voltaram a re-analisar os seus pressupostos e concluíram que a sequência de como as políticas de liberalização são executadas, ou seja, a ordem como são implementadas a privatização, regulação e presença de mercado concorrencial poderão influenciar a eficácia das mesmas. Assim, antes do momento da privatização, deve estar previamente definida a regulação e um mercado assente na concorrência pura com o intuito de promover níveis superiores de geração e armazenamento e, simultaneamente, potenciar um grau superior de eficiência operacional e financeira.

Por fim, Birdsall e Nellis (2003) constataram que as reformas de liberalização tiveram um impacto benéfico nos países em que foram implementadas, com benefícios imediatos para os consumidores, nomeadamente na melhoria da disponibilidade do serviço (em norma, sem aumento significativo no preço) e que a privatização não só permitiu aumentar os níveis de eficiência e produtividade, como melhorar significativamente a qualidade do serviço prestado.

Em síntese, as reformas de liberalização com foco na privatização têm um impacto direto em quatro vertentes: rentabilidade, eficiência operacional, emprego e influência. No que concerne às margens de rentabilidade verifica-se que quando deixam de estar sob a alçada do setor público aumentam as suas margens, na qual o controlo e responsabilidade pelas ações/dividendos da organização estão sob a direção de gestores que têm um maior interesse nos resultados líquidos. Quanto à eficiência operacional, posteriormente à privatização, as empresas empregam (em norma) os seus recursos (humanos, financeiros, tecnológicos) de forma mais eficiente porque as margens detêm um papel fundamental na estrutura da organização. Os postos de trabalho são um tópico de análise sem consenso, contudo nas empresas públicas, em norma, existe um excesso de colaboradores, que em parte poderão ser excluídos ao longo do processo de privatização (temática não consensual). Por fim, a influência de uma empresa privatizada é superior porque ganha acesso ao mercado de capital e o custo de financiamento passa a ser menor (Mager e Jesswein, 2010).

Em suma, as ideias principais a reter das reformas de liberalização nas PU são que a privatização, concorrência e definição de um legislador independente são mecanismos que melhoram o desempenho económico na indústria regulada, contudo funcionam no pressuposto de um *trade-off* com nuances difíceis de equilibrar. Por outro lado, a influência da democracia e a transparência na política económica da privatização influenciam a velocidade do processo e as melhorias obtidas pelas reformas implementadas.

1.1.4. Regulação

Ao longo dos últimos trinta anos, as alterações na regulação das PU têm sido impressionantes, nomeadamente a existência de um mercado aberto a novos intervenientes e com a concorrência a ter um papel determinante na indústria da eletricidade, do gás, das telecomunicações e da água. Em virtude das mutações tecnológicas constantes e elevados níveis de insatisfação com o desempenho dos monopólios vigentes nos mercados regulados, foram implementadas reformas com o intuito de estruturar um mercado mais concorrencial (Biancini, 2010). Assim, tem sido desenvolvida, de forma gradual, uma estratégia de regulação que procura conciliar os interesses dos consumidores, dos investidores das empresas incumbentes e dos novos concorrentes no mercado (Parker, 2003; Olson, 2012).

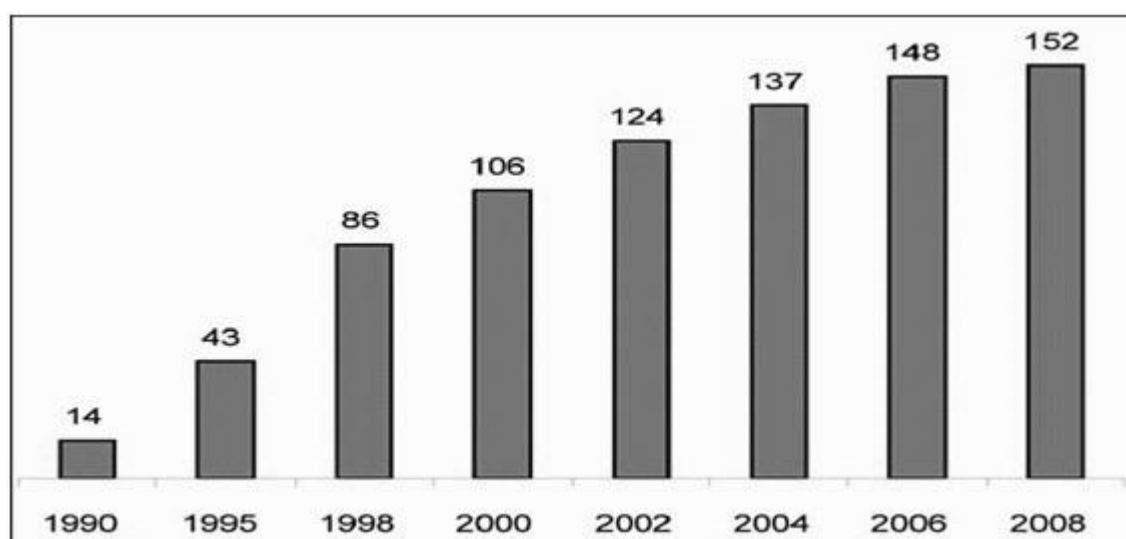
Neste seguimento, a estrutura regulatória deve ser concebida sob dois pressupostos: permitir que os reguladores possam exercer as suas ações, independentemente da pressão de *lobbies*, e fomentar a aprendizagem e diretivas de acordo com as mudanças no mercado, para uma maior flexibilidade às mutações do mesmo (Parker, 2003).

Após a exposição dos pressupostos da regulação, é importante entender o papel e influência dos reguladores na mesma visto serem estes os responsáveis por procurar a melhor solução, no que concerne a situações de curto e longo prazo. A regulação é um meio para atingir os objetivos dos reguladores, nomeadamente a proteção dos consumidores, a segurança do serviço prestado, a atração de investimento para estruturas físicas e a eficiência. Assim, para que esta seja considerada credível, o legislador deve ter: acesso à informação da qualidade do serviço, numa base diária; a autoridade/poder para agir perante os baixos níveis de qualidade no serviço prestado; ter

influência para implementar ações punitivas face a situações incorretas nas PU (Olson, 2012).

Infelizmente, os reguladores encontram-se, invariavelmente, na falta de informação sobre os mercados que regulam, o que tem consequências diretas na intervenção sobre os mesmos e, ainda mais, quando estão na presença de mercados com prestadores de serviço monopolistas. Em virtude da sua atividade diária na indústria e contacto privilegiado com os seus consumidores, as EPBSUP têm, frequentemente, informação mais pertinente que os reguladores sobre a procura do mercado, os custos mínimos possíveis a implementar e a otimização futura dos serviços prestados. Por tal, a assimetria existente no mercado induz a um *trade-off* entre as margens obtidas e a eficiência, ou seja, as organizações só estarão interessadas em desenvolver a sua atividade ao menor custo e ao encontro aos interesses do consumidor se for a principal beneficiada. Assim, para procurar dissuadir este comportamento, as medidas de liberalização colocadas em prática têm como intuito criar agências de regulação independentes, com a missão de promover a concorrência (Armstrong e Sappington, 2006). Esta tendência pode ser verificada na figura 2, sendo que no espaço de quase 20 anos se pode verificar um aumento de mais 138 países com reguladores, face somente aos 14 iniciais. Em síntese, é preciso reter que a presença de reguladores é benéfica mas é necessário atribuir o poder e independência nas suas ações.

Figura 2 – Número de países com reguladores



Fonte: Press (2009)

No contexto europeu, Karan e Kazdagli (2011) constataram que apesar das agências de regulação europeias terem uma intervenção mais ativa e preponderante nos recentes anos, a sua gestão ainda apresenta lacunas. Em síntese, os autores realçam que as principais debilidades do atual modelo de regulação europeu são: os objetivos da regulação não conseguirem conciliar os interesses de todos os *stakeholders*; a consulta e transparência serem inadequadas; a reduzida responsabilidade na implementação de novos regulamentos; a reduzida cooperação entre as autoridades reguladoras; o controlo diminuto sobre os preços de venda e as margens de rentabilidade inadequadas.

Sob este panorama, a regulação passa a ter um papel determinante para disponibilizar serviços com maior valor acrescentado e fomentar o emprego, seja pela via da privatização, liberalização dos preços de venda ou aumento da concorrência. Contudo, a introdução e implementação desta regulação na Europa tem diferentes ritmos, em resultado dos diferentes graus de capacidade administrativa inerente a cada país. Em síntese, as reformas implementadas têm como propósito a melhoria dos serviços disponibilizados e fomentar a interligação entre as economias, o que resultou na abertura dos mercados e aumento das exportações dos serviços, permitindo às empresas adquirir novos conhecimentos, experiência e *know-how* (Stare e Jaklic, 2008).

Por sua vez, é preciso compreender que o âmbito da regulação deve, igualmente, procurar conciliar o preço e a qualidade do serviço prestado. Guérin-Schneider e Nakhla (2012) demonstraram que a eficiência económica é, claramente, importante mas não deve ser o único critério que as PU devem considerar na análise do seu desempenho. Por exemplo, as empresas responsáveis pelo fornecimento de água devem tomar em consideração critérios ambientais (gestão dos recursos, conservação ambiental) e critérios sanitários (qualidade da água potável, rede de esgotos). Nesta lógica, nos serviços supramencionados, a regulação tem um papel determinante no preço do serviço; na continuidade e sustentabilidade do mesmo; na qualidade atual do serviço prestado ao cliente; no ambiente (conservação dos recursos e controlo dos níveis de poluição) e na saúde pública (qualidade da água).

Em suma, as características do desenvolvimento sustentável (económico, ético e ambiental) estão relacionadas com a regulação dos serviços de utilidade pública da água. Os benefícios potenciais da regulação são o aumento da eficiência técnica

(minimização dos custos a curto prazo), eficiência dinâmica (minimização do custo a longo prazo), melhoria da qualidade do serviço e bem-estar do consumidor.

Após o exposto anteriormente, é importante compreender que as reformas na regulação e a abertura dos mercados de serviços nas economias tiveram um impacto substancial na integração destes para o incentivo da troca de bens e serviços, ou seja, fomentaram as transações por via da exportação (tema central da dissertação). Infelizmente, em resultado da débil disponibilidade de serviços competitivos e das barreiras de regulação complexas, o fornecimento de serviços estava direcionado, numa primeira fase, somente para os mercados internos. Posteriormente, com as reformas para a reformulação das condições de acesso ao mercado e o seu grau de competitividade, os serviços disponibilizados aos consumidores tiveram um crescimento gradual, o que permitiu a troca de serviços entre organizações estabelecidas em países diferentes do que se encontra o seu consumidor final (Stare e Jaklic, 2008).

Para concluir, Stare e Jaklic (2008) constataram que as reformas na área dos serviços têm sido, tradicionalmente, sobrecarregadas com uma elevada intensidade regulatória em virtude das falhas no mercado, resultantes das situações de monopólio natural e informação assimétrica. Frequentemente, a proteção dos consumidores, os valores culturais e sociais e segurança no acesso aos serviços a todos os consumidores sob condições iguais são o argumento crucial para a maior regulação dos serviços.

1.1.5. Intervenção política

Nas políticas de liberalização das EPBSUP é, frequentemente, realçado a presença de “*political capabilities*” e a sua influência no processo. Assim, seguidamente será realizada uma breve exposição sobre a temática para uma melhor compreensão sobre a sua influência nas reformas de liberalização.

Inicialmente, é preciso realçar a importância das políticas do Governo na formulação das estratégias desenvolvidas, na medida que influenciam diretamente o fornecimento e procura dos bens e serviços. Este é responsável por uma multiplicidade de pressupostos, nomeadamente: os requisitos exigidos para a produção do bem ou prestação do serviço; os impostos de consumo; as orientações para o preço de venda ao público; e a definição da regulação para a entrada e saída de novos intervenientes. Contudo, nas indústrias reguladas (telecomunicações, eletricidade, água e gás), a

regulação está sujeita a um grau de intervenção governamental pouco usual e a um elevado risco político, na medida que as entidades governamentais detêm a capacidade de alterar as estratégias das organizações e os projetos de investimento (García-Canal e Guillén, 2008).

Desta forma, as estratégias são definidas como *“the set of actions that firms plan and execute in order to maximize economic returns from the political environment”* (Pereira et al., 2011, p.17).

À semelhança do explanado anteriormente, a regulação na indústria pode ser influenciada por organismos públicos que poderão colocar a estratégia das organizações em risco. Assim, Holburn e Zelner (2010, p.2 e 3) defendem a existência de dois pressupostos em que deve assentar a estratégia das organizações, nomeadamente os recursos e as capacidades políticas que permitem salvaguardar os investimentos com maior risco e “moldar” o ambiente político de acordo com as suas necessidades. Assim, os autores supracitados afirmam que *“a firm’s ‘political resources’ as stocks of available political factors to which the firm gains access, primarily ties with pivotal political actors, such as government officials and the interest groups that seek to influence them. Correspondingly, ‘political capabilities’ include a firm’s capacity to deploy or leverage its political resources on an ongoing basis, for example, by identifying common ground among the stakeholder groups to which the firm has developed ties and organizing these groups into coalitions capable of exerting sufficient pressure on government officials to initiate or maintain favorable public policies”*.

Neste seguimento, o quadro regulatório é entendido como um conjunto de agentes institucionais responsáveis pela regulação, assim como a interação com os organismos públicos e privados. Por tal, Pereira et al. (2011, p.17) constataam que *“the legal and regulatory framework exercises a strong influence on the management, and consequently the performance, of firms under its jurisdiction. Regulation affects all economic sectors to a greater or lesser extent, but the so-called regulated industries are subject to significant degrees of political intervention and risk. Thus, the need arises for firms in the latter type of industry to engage in political action, that is, to elaborate and implement political strategies.”*

Após a compreensão da influência das entidades governamentais na indústria regulada, é crucial por parte das organizações ter a capacidade de escolher os recursos

adequados antes da entrada em novos mercados, ou seja, identificar os agentes políticos locais e as suas preferências, de forma a reduzir a possível *liability of foreignness* ou, inclusive, situações de expropriação. Estas restrições podem ser ultrapassadas através da contratação de intervenientes com conhecimentos políticos ou consultores com uma *network* extensa que permita identificar e fomentar relações com os organismos políticos nacionais do país de destino (Holburn e Zelner, 2010).

Nesta lógica, as MNE procuram reduzir a instabilidade política, ou seja, “*the likelihood that the government might change the rules of the game in a way that adversely affects the interests of the foreign entrant. In general, firms prefer the government to be credibly committed to a set of policies and rules, because that reduces the risk of investing*” (García-Canal e Guillén, 2008, p.4). Assim, à semelhança do constatado pelos dois autores, as indústrias reguladas são ainda mais sensíveis que as demais à instabilidade inerente ao papel do governo o que poderá influenciar o grau de atração de investimento, nomeadamente “*Host governments can introduce general policy changes of an economic or fiscal nature. More specifically, governments can affect prices and investment incentives in industries in which they have the authority to regulate such matters, or can expropriate the assets of firms. For these reasons, firms operating in regulated industries will tend to minimize the risk they are assuming by entering only countries where the stability of policymaking inspires enough confidence in them to commit to an investment*” (García-Canal e Guillén, 2008, p.5).

Para sustentar as constatações anteriores, o setor energético europeu pode ser tomado como exemplo porque é um tema central nas preocupações dos governos, dos investidores e demais *stakeholders*. Este setor apresenta padrões de fornecimento e distribuição exigentes e derivado da instabilidade na produção e no consumo, as diretivas do governo devem procurar mitigar a instabilidade existente, desempenhando um papel fundamental na modelação do setor da energia e atração de investimento externo (Pereira et al., 2011).

Em suma, é preciso reconhecer o papel preponderante da intervenção governamental no setor das indústrias reguladas, que deve procurar fomentar a estabilidade para atração do investimento e garantir a plenitude dos serviços aos consumidores, sem colocar em causa o investimento do retorno aos *stakeholders*.

1.1.6. Diretivas futuras

No seguimento de todas as temáticas supramencionadas, é necessário analisar as expectativas futuras inerentes às EPBSUP na UE.

À semelhança do que tem sido exposto anteriormente, é reconhecida a influência direta que o contexto tecnológico, ambiental, económico e político tem na estrutura das PU no mercado europeu. Assim, a Comissão Europeia (CE) será a responsável máxima por uma panóplia de medidas, designadamente a reestruturação do mercado, a integração dos mercados nacionais, a internalização dos custos ambientais e a introdução de novas tecnologias. Contudo, é preciso salientar que todos os progressos necessários não poderão ser somente da responsabilidade da CE mas igualmente de universidades, instituições e governos da UE, sendo que estes desempenharão um papel ativo na modelação da estrutura da indústria (Karan e Kazdagli, 2011).

Por outro lado, a Karan e Kazdagli (2011) sublinham que para atingir a plenitude do programa, as iniciativas regionais dependerão da capacidade de resposta das empresas aos desafios, nomeadamente a capacidade de integrar a estratégia “bottom-up”, a possibilidade de responder às divergências entre diferentes regiões que exigirá diferentes soluções e a influência política e técnica que poderá obrigar à reestruturação do mercado.

Em suma, a reação dos incumbentes à liberalização do mercado, os desenvolvimentos tecnológicos e a presença dos *lobbies* influenciarão a estrutura do mercado europeu das EPBSUP. Por tal, o caminho a seguir ainda não está completamente delineado, sendo que os *Policy Makers* têm seguido uma abordagem *trial and error* de forma a ultrapassar as adversidades e encontrar o caminho adequado, com o propósito de estabelecer a regulação adequada e promover uma maior eficiência da atividade nas indústrias reguladas (Karan e Kazdagli, 2011).

1.2. Internacionalização

1.2.1. Caracterização e evolução

A multiplicidade de mutações nas atividades económicas, sociais e políticas, resultantes da globalização, induziu a que o processo de internacionalização seja encarado como a principal estratégia para as empresas atingirem um crescimento sustentável (Zeng et al., 2012). Este é definido como “um tipo de estratégia que consiste

na transposição das estratégias de produtos e mercados e de integração vertical para outros países, o que poderá resultar numa replicação total ou parcial da sua cadeia operacional.” (Nunes, 2015).

O processo de internacionalização é mais complexo que a simples seleção do mercado. As organizações podem optar por diferentes níveis de comprometimento, ou seja, podem estruturar um comprometimento total com o mercado externo, optar por um comprometimento espontâneo, após um longo domínio no mercado nacional ou estruturar o seu processo de internacionalização de forma gradual, numa perspetiva de longo prazo (Kuivalainen et al., 2012). Por outro lado, a *network* desempenha um papel crucial na expansão porque, na fase inicial, as empresas não dispõem de todos os recursos e conhecimentos, pelo que é necessário fomentar a cooperação e estabelecer relações com os diversos *stakeholders* (consumidores, fornecedores, concorrência, governo) presentes no mercado de destino, com o intuito de aumentar a probabilidade de sucesso no processo de internacionalização. Este está assente em três fases: “*First, International Extension, when a firm begins its journey to international markets. The activities are planned in international context. Second, Penetration where the firm tries to improve the current commitment to already-established networks in foreign markets. Third, International Integration where the firm integrates to improve its position in these networks to enter foreign markets*” (Hashim e Ismail, 2014, p. 5).

Todavia, é preciso realçar as condicionantes que podem influenciar o comprometimento internacional, nomeadamente o risco político (secção 1.1.5.) e os elevados níveis de instabilidade (Liesch et al., 2011). Neste seguimento, García-Canal e Guillén (2008) constataram que as empresas da indústria regulada com intuito de expansão internacional têm escolhas diversificadas de acordo com a natureza do risco pretendido, as suas características e à instabilidade macroeconómica do país de destino.

Por sua vez, a expansão internacional das empresas presentes nas indústrias reguladas deparam-se com um dilema estratégico. Por um lado, existem teorias económicas que defendem que o modelo de expansão internacional das PU deve ser gradual (pressuposto da escola de Uppsala), de forma a minimizar os riscos e a garantir a estabilidade, ao mesmo tempo que procura, gradualmente, reduzir a *liability of foreignness*. Por outro lado, há perspetivas que enfatizam que a regulação vigente neste tipo de indústria requer um comprometimento elevado de recursos e uma entrada

eficiente nos mercados de destino, sendo defendido um comprometimento elevado e uma entrada rápida no mercado (García-Canal e Guillén, 2008).

Em suma, García-Canal e Guillén (2008, p. 5 e 6) constataram que *“Firms in regulated industries would prefer to expand throughout the world with a global strategy in mind, but the different moments and ways in which governments make it possible for them to enter and to operate require a country-by-country negotiation and strategy. As a result, the managers of firms in regulated industries have a preference for striking deals that offer them a political advantage, both in terms of gaining entry into the country and in terms of operating conditions. They see the advantages of dealing with an institutionally unconstrained executive who can help them gain entry under favorable conditions, notwithstanding the possibility that the rules of the game might change precisely because the executive is not subject to checks and balances.”*

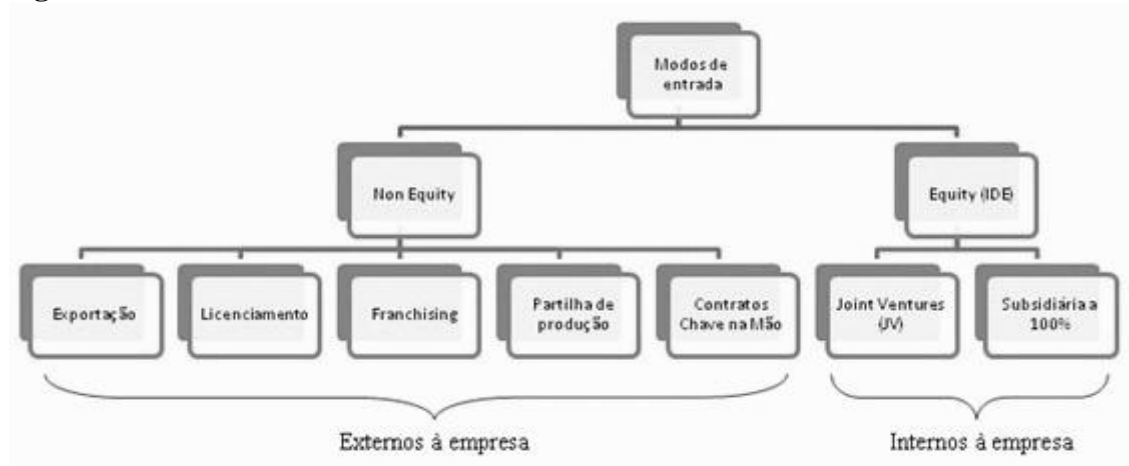
1.2.2. Modos de entrada

A expansão internacional tem em consideração a estratégia global da empresa, o que terá repercussões no ritmo da internacionalização, na escolha dos parceiros, no comprometimento e seleção do mercado (Sarkar et al., 1999). Desta forma, a escolha do modo de entrada é uma decisão complexa e determina o grau de comprometimento, de risco e de controlo assumido pela organização, ao longo do processo.

Assim, as empresas com presença internacional têm que conceber uma estrutura adequada à sua atividade internacional. Estas podem escolher entre uma multiplicidade de modos de entrada, nomeadamente: exportação, acordos contratuais (ex: licenciamento), *Joint Venture* (JV), aquisição ou a criação de uma empresa de raiz (*greenfield*) (Laufs e Schwebs, 2014). Em suma, Baena (2013, p.1) constatou que a seleção do modo de entrada determinará o grau de comprometimento da empresa, a implementação da estratégia e controlo nos mercados de destino. Assim, o autor supracitado defende que *“The entry mode choice is then one of the most critical decisions in international marketing. Many forms of entry are available. Most literature distinguishes between equity and nonequity modes to enter foreign markets. Equity modes involve companies taking some degree of ownership of the market organizations involved, including wholly owned subsidiaries and joint ventures. In contrast, nonequity modes do not involve ownership and include exporting in combination with some forms*

of contractual arrangements such as licensing or franchising. Choosing one or another entry mode may have enormous strategic consequences for the firm's performance and survival"

Figura 3 – Modos de entrada nos mercados externos



Neste seguimento, a seleção do modo de entrada é um processo que requer o comprometimento de diversos recursos e a possível alteração dos mesmos, o que poderá ter consequências nefastas para a sustentabilidade da empresa. Assim, nesta fase devem ser analisadas as vantagens competitivas internas e as limitações da empresa e, ao mesmo tempo, identificar as oportunidades e ameaças inerentes ao mercado de destino (análise SWOT⁴). Por vezes, as empresas procuram criar uma estrutura com diferentes modos de entrada para otimizar o seu desempenho (Chen e Messner, 2011).

Assim, no momento da seleção do modo de entrada, há uma panóplia de pressupostos que devem ser considerados. De acordo com Nisar et al. (2012) estes são:

→ O crescimento do mercado: a atratividade da amplitude do mercado de destino é um fator preponderante na escolha do modo de entrada. Quanto maior a atratividade, as empresas optarão por modos de entrada com maior grau de comprometimento, com preferência por subsidiárias próprias porque oferecem maior rentabilidade no longo prazo e permitem proteger as competências *core*, que são a fonte de vantagem

⁴ Instrumento para o desenvolvimento da estratégia corporativa, resultantes da análise externa e interna. A análise SWOT permite identificar os elementos cruciais para definir prioridades e tomar decisões estratégicas.

competitiva. As fusões e aquisições podem ser consideradas uma alternativa quando é exigida uma entrada imediata no mercado para ganhar quota de mercado rapidamente;

→ Intensidade tecnológica: a opção pelas aquisições é um modo eficiente de adquirir as novas tecnologias e o *know-how* das empresas adquiridas, de forma imediata. As JV poderão ser uma alternativa porque permitem e desenvolver produtos tecnologicamente mais avançados e, ao mesmo tempo, reduzir a pressão da concorrência no mercado;

→ Características específicas da localização: quando as organizações se deparam com uma distância cultural elevada, podem ter que lidar com custos de transação superiores. Assim, as JV com entidades locais poderão ser uma forma de ultrapassar esta adversidade e, ao mesmo tempo, facilitar a adaptação de produtos, partilhar riscos e evitar erros desnecessários;

As EPBSUP possuem características próprias e a seleção do seu modo de entrada tem que ser analisado detalhadamente. Dado que estas prestam, na sua essência, serviços, a seleção do modo de escolha é mais restrito. Assim, dada a pertinência do modo de entrada, é preciso tomar em consideração os diferentes níveis de controlo para não colocar em causa as competências *core* da organização, reduzindo o oportunismo ou expropriação (Rosenbaum e Madsen, 2012).

A presente dissertação terá uma análise centralizada no modo de entrada por exportação (secção 1.2.3. e seguintes) pelo que, seguidamente, será exposta uma breve caracterização do mesmo e restantes modos de entrada principais nos mercados externos, assim como os respetivos benefícios e adversidades na sua implementação.

A exportação desempenha um papel preponderante na sustentabilidade dos países, contribuindo para o equilíbrio da balança comercial, crescimento económico e um aumento no bem estar da população.

As exportações são um modo de entrada nos mercados internacionais através do qual as empresas disponibilizam o bem ou serviço produzido no mercado doméstico aos consumidores externos ao mesmo. Assim, o INE (2011) define a exportação como “as transações de bens e serviços (vendas, trocas diretas e ofertas) de residentes para não residentes. A exportação de bens verifica-se quando há transferência de propriedade económica de bens entre residentes e não residentes (quer se verifiquem ou não os

correspondentes movimentos físicos de bens através das fronteiras). A exportação de serviços abrange todos os serviços prestados por residentes a não residentes”.

Este modo de entrada é um meio de expansão internacional cujo risco de exposição é bastante menor que os restantes e, simultaneamente, envolve um reduzido compromisso de recursos humanos e financeiros. As exportações podem ser classificadas em diretas e indiretas. As primeiras consistem na venda do bem ou prestação do serviço diretamente ao consumidor localizado no mercado externo, enquanto as segundas consistem na venda do produto ou prestação do serviço a um intermediário/agente no país de destino, que será o responsável pela dinamização do bem no mercado externo (Khemakhem, 2010)

Por outro lado, em oposição à abordagem gradual de internacionalização, existem organizações que optam pelo Investimento Direto Estrangeiro (JV ou subsidiárias), para deter um maior grau de controlo sobre as suas atividades internacionais e níveis de rentabilidade superiores, embora seja um modo que requer uma maior complexidade na gestão das operações, um comprometimento superior pelos quadros da direção e com um maior risco inerente. Em contraste, há modos de entrada que não exigem investimento, designadamente o licenciamento e contratos chave na mão, na qual as empresas sem um elevado comprometimento conseguem obter rentabilidade sobre o seu conhecimento patenteado e o envolvimento reduzido de recursos, contudo ficam com um controlo reduzido e risco elevado em resultado da partilha do seu conhecimento único que é a sua fonte de vantagem competitiva.

Por fim, é importante referir que o sucesso do desempenho da exportação das EPBSUP depende de diversas variáveis, nomeadamente: de gestão (a equipa, experiência, comportamento face à expansão), organizacionais (recursos, operações e objetivos a atingir com a internacionalização), económicas (micro e macroeconómicas, com influência no mercado doméstico e internacional), definição dos objetivos (identificação, seleção e segmentação dos mercados internacionais) e *marketing-mix* (preço, distribuição, produto e promoção das organizações que operam nos mercados externos) (Berbel-Pineda e Hurtado, 2011). Na análise quantitativa será focado o estudo nas variáveis económicas.

1.2.3. Exportação de bens e serviços

As EPBSUP têm procurado dinamizar a sua presença nos mercados externos através das exportações. Contudo, é preciso reconhecer que a exportação de serviços possui características bastante distintas da exportação de bens. Assim, a presente secção surge com o intuito de expor a evolução dos mercados de serviços e a sua expansão internacional.

O mercado global tem experienciado múltiplas transformações, nomeadamente políticas de privatização, aumento da concorrência, regulação mais restrita, a interação e integração das economias mundiais e a evolução tecnológica nas áreas das telecomunicações e informação (Stare e Jaklic, 2008).

O panorama supramencionado resultou na remoção gradual de diversas barreiras comerciais e na implementação de acordos de livre comércio. Por outro lado, o aumento da procura global fomentou diversas oportunidades para as organizações expandirem as suas operações para mercados externos, nomeadamente as do setor dos serviços que têm registado índices de crescimento notáveis na última década (Lu et al., 2012).

Por consequência, as empresas prestadoras de serviços têm aumentado a sua orientação para o mercado internacional em resultado das taxas de crescimento, assim como a importância que este terá para o seu próprio crescimento e sustentabilidade. Todo este processo tem sido despoletado pela internacionalização dos seus clientes ou por meio de alianças estratégicas (Beyers, 2012).

Na Europa, após as reformulações e reestruturação no mercado da economia, tem sido dado mais ênfase à melhoria da competitividade no setor dos serviços visto que detém valor acrescentado e incita a criação de emprego. Em síntese, os serviços desempenham um papel determinante na eficiência, na qualidade e na inovação dos restantes setores da economia (Stare e Jaklic, 2008).

A internacionalização dos serviços consiste no processo de expansão de *“intangible products and activities including various industries: transport and logistics, telecommunications and computer services, construction, financial services, health and education”* (DFAT, 2005, p. 4 em Orr e Menzies, 2010). Estes podem ser produzidos no mercado interno e exportados ou, por outro lado, serem concebidos no mercado externo onde serão consumidos. A produção de serviços pode ser internacionalizada por meio de exportação, subsidiárias ou JV.

As principais diferenças entre a internacionalização de empresas prestadoras de serviço e as produtoras de bens são que os serviços são intangíveis, não armazenáveis e não transportáveis. Contudo há uma multiplicidade de serviços que são transacionáveis e não exigem um controlo restrito, permitindo às organizações optar por uma estratégia gradual de internacionalização, com a primeira fase a iniciar-se por meio das exportações.

Em suma, as empresas de serviços não prestam serviços estandardizados, requerem comunicação e interação constante com o cliente e a proximidade geográfica é necessária, contudo esta limitação tem sido anulada pelos desenvolvimentos nas tecnologias da informação e comunicação (Eickelpasch e Vogel, 2011). Dadas as características supramencionadas, é importante desenvolver uma reputação sólida nos mercados de destino, procurando estabelecer uma relação próxima com o cliente e um serviço adequado às suas necessidades. Estes pressupostos poderão implicar custos fixos elevados para entrar no mercado internacional e, por tal, as barreiras serão maiores para as empresas mais pequenas e menos eficientes. (Zahler et al. 2014)

1.2.4. Intensidade exportadora

A globalização teve um papel determinante para a exploração da intensidade exportadora por parte das empresas. Esta consiste numa *“link between companies, nations, governments and peoples ... promotes integration of markets for goods and services, technology, finance and labour ... can explain the role of cooperation between nation states in economic, social and political. These new changes in the global economy helped to reduce transaction costs and transportation”* (Leitão, 2011, p. 2 e 3).

Por outro lado, os tratados para a constituição de zonas de comércio livre e a eliminação de outro tipo de barreiras ao comércio internacional, tem dinamizado o efeito da globalização e, por consequência, incentivado as MNE e as Pequenas e Médias Empresas (PME) a adotar uma postura internacional por meio das exportações (Leitão e Shahbaz, 2012).

Nesta lógica, existe uma panóplia de estudos que procuram identificar os determinantes principais para a intensidade exportadora das empresas. Contudo, são poucos os que se focam exclusivamente em dada indústria, especialmente quando estas possuem características distintivas (Karelakis et al., 2008). Assim, será dado ênfase ao

estudo dos determinantes da intensidade exportadora das EPBSUP, que nas últimas décadas têm estado em constante mutação e possuem características únicas face às demais indústrias.

No contexto empírico são apresentadas três perspetivas para explicar o desempenho exportador das organizações: o *resource based paradigm*, o *relational paradigm* e o *contingency paradigm*. Respetivamente, o primeiro defende que a capacidade exportadora das organizações depende dos recursos detidos pela mesma, nomeadamente a dimensão da empresa, a experiência internacional e as suas competências que são fonte de vantagem competitiva. Quanto à segunda perspetiva enfatiza a importância da *network* e considera que a expansão, por meio de exportação, é consequência das relações existentes com os consumidores internacionais. Por fim, a terceira consiste nas condicionantes do país que influenciam a estratégia das empresas e o desempenho de exportação (Sousa e Bradley, 2008), sendo esta perspetiva a considerada ao longo da presente dissertação.

Neste âmbito, a exportação é o modo de entrada mais comum, pela sua rapidez de implementação, tendo um papel determinante no crescimento e sustentabilidade das empresas, a longo prazo. Assim, a intensidade exportadora consiste na importância do volume de exportação no total das vendas (Rambocas et al., 2015).

Por outro lado, a identificação dos determinantes da intensidade exportadora é uma das temáticas mais debatidas, contudo menos consensual na área internacional. Na perspetiva de Calantone et al. (2006) é defendido que a intensidade exportadora está dependente de fatores internos (disponibilidade de recursos, estratégia de marketing e experiência da gestão) e externos à própria organização (a competitividade da indústria e ambiente macroeconómico). Assim, dado o foco maioritário no estudo das variáveis internas à organização e a sua correlação com a exportação, na presente dissertação será enfatizada a compreensão das variáveis externas às empresas e a sua correlação com a intensidade exportadora das mesmas, derivado dos limitados estudos sobre a temática.

No âmbito do tema da dissertação, é preciso reconhecer que as características micro e macroeconómicas presentes no país de origem poderão ser determinantes explicativos da respetiva intensidade exportadora. As empresas dependem das características económicas, do investimento, das políticas e da demografia da sua envolvente, procurando potenciar os *spillovers* inerentes. Simultaneamente, as

infraestruturas e *clusters* no país de origem poderão estimular a tendência exportadora das organizações, como constatado por Rodriguez-Pose et al. (2013, p. 2) “*Yet the characteristics of the territories where firms are located – and those of neighboring regions – are crucial in order to explain exports, both in developed and in emerging economies. Firms depend on their surrounding geographical environment for qualified labor, information, and knowledge spillovers. Location also determines access to certain economic inputs and trade facilities. And the presence of adequate infrastructure and of agglomeration economies may boost a firm’s export potential*”

Em suma, do ponto de vista macroeconómico, a exportação permitirá aumentar os níveis de emprego e melhorar os níveis de produtividade e prosperidade social. Assim, o propósito da dissertação será avaliar as características/determinantes do país com influência direta na intensidade exportadora das empresas, para que, posteriormente, possam ser implementadas políticas pelo Governo e empresas com o intuito de dinamizar o volume de exportações (Cizkowicz et al., 2013).

1.2.5. Determinantes da intensidade exportadora - estudos

No que concerne às características/determinantes do país de origem suscetíveis de afetar a intensidade exportadora das empresas (tabela 3), foram divididas em quatro categorias⁵: económicas, investimento, políticas e demográficas. Seguidamente, será abordado cada subtópico de cada categoria sustentado na revisão bibliográfica efetuada.

Inicialmente, serão analisadas as quatro variáveis económicas (Produto Interno Bruto, saldo da balança comercial, taxa de câmbio e instabilidade de preços). De entre os vários determinantes, o Produto Interno Bruto (PIB) é o mais enfatizado, embora os estudos possam opiniões divergentes quanto à sua influência na intensidade exportadora. Por um lado, existe uma panóplia de estudos (Wignaraja e Joiner, 2004; Leitão e Shahbaz, 2012; Fukui et al., 2013; Lawless e Whelan, 2014; Bakar et al., 2015) que defendem a existência de uma relação positiva entre o PIB e a intensidade exportadora das empresas. O pressuposto anterior assenta que um ambiente macroeconómico estável, com o crescimento do PIB é uma condição crucial para a atividade exportadora das organizações e, por consequência, é a principal justificação para a presença internacional. Na mesma lógica, outras análises (Atici e Guloglu, 2006;

⁵ As categorias foram estruturadas/arrumadas por critérios pessoais

LiPuma et al., 2013; Cizkowicz et al., 2013; Bakar et al., 2015) consideram que quanto maior a riqueza do país (PIB) maior será o grau de exportação das organizações presentes no mesmo, ou seja, os autores supracitados realçam que o rendimento do país tem repercussões diretas sobre a atividade económica e as trocas internacionais, com influência direta no volume de exportações.

Por outro lado, há perspectivas antagónicas (Redding e Venables, 2003; Vijil e Wagner, 2012) que defendem uma relação inversa entre o PIB e a intensidade exportadora na medida que empresas presentes em países com um PIB elevado possuem um maior interesse em direcionar os seus rendimentos para a redução dos custos internos e melhoria das suas infraestruturas, em vez da promoção e desenvolvimento da sua presença internacional. Sob a mesma lógica, é defendido que as economias com maior poder económico possuem um grau de abertura ao mercado externo menor que as economias pequenas em resultado da sua maior capacidade de independência, o que promove a venda de produtos e serviços, maioritariamente, para o mercado interno e, por tal, reduzindo o volume de exportações. Em síntese, não foi possível obter consenso sobre a relação entre as duas variáveis supracitadas.

Por sua vez, o saldo da balança comercial (SBC) consiste na diferença entre o volume de transação da exportação e o da importação. Esta possui uma correlação negativa com a intensidade exportadora das empresas (Leitão, 2011; Leitão e Shahbaz, 2012) na medida que na presença de um saldo comercial positivo existe um menor número de políticas de incentivo à exportação (por parte do Governo) para equilibrar o SBC e, neste seguimento, as empresas não terão intenções de dinamizar a sua presença em novos mercados. Em síntese, é constatado que o SBC e a intensidade exportadora variam em sentidos opostos dependendo do estado económico do país, ou seja, caso o saldo da SBC seja deficitário, o volume de exportações das organizações será maior ou vice-versa.

No que respeita à taxa de câmbio é constatado que pode exercer uma influência positiva sobre a intensidade exportadora (LiPuma et al., 2013; Bakar et al., 2015) porque caso a balança corrente apresente valores negativos, as reservas do banco central diminuirão e, conseqüentemente, ocorrerá a desvalorização da moeda (variação da taxa de câmbio), o que diminuirá as importações e, no sentido inverso, promoverá as exportações das organizações.

Por fim, o último determinante económico a considerar é a instabilidade de preços (deflação ou inflação), que foi apenas referenciado por Wignaraja e Joiner (2004). Estes constataram que um ambiente macroeconómico estável, caracterizado por taxas de inflação que variem entre 1 e 2% é uma condição determinante para a atividade exportadora das organizações porque permite manter as suas margens de rentabilidade e a sua competitividade nos mercados externos. Em suma, os autores supracitados defendem que existe uma correlação negativa entre a instabilidade dos preços e a intensidade exportadora.

Quanto às características de investimento do país que podem afetar diretamente a intensidade exportadora, estas pode ser divididas em: investimento em infraestruturas logísticas, Investimento Direto Estrangeiro (IDE), investimento para o acesso/presença nas redes *online* (A_INT) e investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D).

Em primeiro lugar, será dado ênfase ao investimento nas infraestruturas logísticas visto que na revisão bibliográfica é constatada a existência de uma relação exclusivamente positiva entre o investimento em infraestruturas logísticas (aeroportos, portos, estradas e caminhos de ferro) e a intensidade exportadora das empresas, com uma única exceção (Clarke, 2009) que considera que estas não são um fator preponderante para o volume de exportação das empresas. Por outro lado, (Wignaraja e Joiver, 2004) demonstraram que estruturas eficientes permitem às organizações apresentar elevados níveis de competitividade no mercado externo e, por tal, estas promovem um aumento no volume de negócios por meio das exportações. Na mesma lógica, Parhizkar et al. (2010) constataram a existência de uma relação positiva entre a intensidade exportadora das empresas e a capacidade logística existente no país, nomeadamente o tipo e dimensão das estruturas existentes e a sua intermodalidade. Por sua vez, Vijil e Wagner (2012) enfatizam que o investimento nas infraestruturas permitirá reduzir os custos de transportes e, consequentemente, o custo dos bens e serviços exportados.

Por sua vez, não existe consenso sobre a influência que o IDE poderá exercer na intensidade exportadora das empresas. Por um lado, Wignaraja e Joiner (2004) consideram que a abertura perante o mercado externo no país de origem e um regime de incentivo ao investimento externo (IDE), por parte do governo nacional, poderá promover a expansão internacional (exportações) das empresas para os mesmos

mercados que este foi direcionado, com o intuito de explorar economias de escala e dinamizar os mercados onde possuem uma presença forte, ou seja, autores supracitados defendem a existência de uma correlação positiva. Por outro lado, Wang et al. (2007) e Leitão e Shahbaz (2012) bem como os estudos que tiveram por base os seus relatórios enfatizam que a globalização incentiva as empresas a procurar mercados que permitam aumentar o grau de eficiência na produção dos seus produtos e serviços. Sob o pressuposto que as organizações com maior volume de IDE são, em norma, as que possuem produtos e serviços com maior valor acrescentado, esta conjectura permite afirmar que ocorrerá uma redução gradual no volume de exportação das empresas no país de origem visto que estas se encontram presentes nos mercados externos e, por tal, deixa de ser necessário exportar para esses mesmos mercados, permitindo reduzir custos logísticos e alfandegários. Nesta lógica, é defendida uma relação antagónica entre a intensidade exportadora das empresas e o IDE, contudo há estudos (Leitão, 2011) que consideram que a relação é ambígua.

Por outro lado, o investimento pelo governo direcionado para infraestruturas, que permitam às empresas otimizar a sua presença *online* (A_INT), tem um papel determinante na dinamização do volume de exportação. Neste seguimento, Wignaraja e Joiner (2004) demonstraram que estruturas consistentes e eficientes permitem às empresas estar em contacto direto com o mercado global, o que poderá dinamizar as suas exportações. Por outro lado, Clarke (2009) com os seus estudos sobre os países de África concluiu que as empresas com presença nas plataformas digitais têm um maior volume de exportação em resultado da divulgação dos seus produtos e serviços e permitem também a comunicação direta com os seus clientes e fornecedores, que facilitará a compreensão das suas necessidades e ajustamento dos bens e serviços a estas.

O último determinante são as políticas de incentivo governamentais ao investimento na Investigação e Desenvolvimento (I_I&D) que é um determinante consensual, dado que é encarado como exercendo uma relação positiva na intensidade exportadora das empresas. Esta perspetiva é enfatizada por Stoian et al. (2011) que demonstrou que o grau de investimento está diretamente correlacionado com o desempenho exportador na medida que permite às empresas deter produtos ou serviços com valor acrescentado, que não se encontram disponíveis nas demais economias ou,

inclusive com os custos logísticos inerentes, continuam a ser competitivos no mercado de destino. Na mesma lógica, Cizkowicz et al. (2013) concluíram que as regiões da Polónia com um grau de tecnologia mais intensivo possuíam maior volume de exportação, em virtude dos seus produtos e serviços apresentarem um elevado valor acrescentado e serem frequentemente requisitadas por clientes no mercado externo. Em suma, os incentivos direcionados pelas entidades governamentais para o I&D têm repercussões benéficas para as organizações.

No seguimento dos determinantes económicos e de investimento, é preciso ter em consideração a intervenção governamental por meio da implementação de múltiplas políticas com influência direta sobre a intensidade exportadora. As políticas supracitadas respeitam às políticas de regulação sobre as exportações, às de apoio/financiamento às exportações e as que procuram mitigar os níveis de corrupção vigentes.

De todos os estudos considerados, o determinante mais referido é a regulação inerente ao processo de exportação, não existindo consenso sobre a sua influência no volume de exportação das empresas. As relações positivas entre a regulação e a intensidade exportadora podem ser encaradas sob diferentes prismas. Por um lado, LiPuma et al. (2013) e os estudos referenciados defendem que a intervenção eficiente das instituições governamentais desempenha um papel crucial no crescimento das exportações dado que estas estipulam os pressupostos alfandegários entre os diferentes países e, por consequência, dinamizam as transações internacionais das empresas. Por sua vez, Ahmed et al. (2014) constataram que o governo implementou políticas em que todos os produtos importados cujo intuito final fosse dirigido à exportação, estariam isentos de taxas alfandegárias à importação com o propósito de redução de custos e, consequentemente, uma maior competitividade nos mercados externos e promoção da atividade exportadora. Por outro lado, Ratnaike (2012) demonstrou que a implementação de políticas com o intuito de liberalização do comércio, nomeadamente a definição de zonas de comércio livre tem uma influência direta sobre as trocas internacionais das empresas, o que fomenta a intensidade exportadora. Todas as perspetivas analisadas e as suas bases de estudo expuseram uma relação positiva entre a intensidade exportadora e a regulação.

Por outro lado, há autores que têm uma perspectiva antagônica da supracitada. Por um lado, Vijil e Wagner (2012) consideram que a regulação inerente ao processo de exportação possui um impacto negativo sobre esta, nomeadamente a concessão de benefícios pautais incorretamente estruturados no âmbito de um acordo comercial ou políticas pouco claros relativas ao *antidumping*. Sob o mesmo ponto de vista, Clarke (2009) constatou que a regulação no comércio internacional pode ter uma influência nefasta sobre os exportadores, sendo este um dos maiores obstáculos enumerados pelas empresas para a fraca presença nos mercados externos.

No que concerne ao apoio/financiamento concedido às exportações, a revisão bibliográfica efetuada e os estudos considerados pelas mesmas coincidem, descrevendo uma relação positiva entre ambos. Nesta lógica, há autores (Parhizkar et al., 2010; Ahmed et al. 2014) que enfatizam a importância dos créditos documentários à exportação que são um meio de garantir o montante em dívida contra a entrega de documentos e se cumpridos todos os termos e condições presentes na carta de crédito.

O último tópico a abordar na temática dos determinantes políticos é a influência das políticas implementadas para controlar os níveis de corrupção. O estudo principal sob esta temática é de Ahmed et al. (2014) que consideram que a corrupção nos projetos governamentais e os subornos no contexto empresarial têm um efeito nefasto sobre a competitividade das empresas. Os mesmos autores defendem que as empresas em países com elevados níveis de corrupção continuam a marcar presença no mercado internacional, contudo sem retirar o potencial máximo do mesmo e, consequentemente, o volume de exportação das empresas é bastante menor em comparação com o seu potencial. Por outro lado, há que realçar alguns dos estudos que estiveram na base de Ahmed et al. (2014) têm uma perspectiva diferente, ou seja, que a relação entre a corrupção no país de origem e a tendência exportadora das organizações não estão correlacionadas.

Para finalizar, serão abordadas as características demográficas do país de origem, nomeadamente a dimensão e densidade populacional e respetiva influência sobre a tendência exportadora das organizações.

A primeira variável a abordar será a influência da dimensão populacional sobre as exportações das empresas dada a não existência de consenso sobre a mesma. Por um lado, Fabling et al. (2012) defendem que mercados com um amplo número de habitantes

implicam uma maior multiplicidade e diversidade de empresas produtoras de bens e serviços, pelo que parte substancial destas terá uma abordagem internacional e, por conseguinte, dinamizará o respetivo volume de exportações. Já Stoian et al. (2011) têm a perspetiva que um elevado número de consumidores no país implicará uma maior procura dos bens e serviços providenciados pela empresa mas, simultaneamente, a propensão à exportação do bem e serviço será maior em virtude da procura pela expansão para novos mercados.

Por contraste, há autores que defendem uma correlação negativa entre a intensidade exportadora e a dimensão populacional, nomeadamente Atici e Guloglu (2006) de que é a própria população que determina o tamanho do mercado para a empresa. Assim, quanto maior o número de habitantes, maior será o mercado doméstico e não existirá a necessidade das empresas se envolverem no comércio internacional. Na mesma lógica, outros autores (Wignaraja e Joiner, 2004; Vijil e Wagner, 2012) defendem uma correlação negativa no pressuposto dos custos, isto é, quanto mais habitantes possuir o país, mais facilmente as empresas poderão alcançar internamente economias de escala e margens de rentabilidade superiores, sem necessidade de recorrer à exportação.

Por fim, os estudos indicam uma correlação positiva entre a densidade populacional e a intensidade exportadora das organizações (Cizkowicz et al., 2013). Os motivos podem ser diversos, nomeadamente as localidades com maior grau de concentração populacional exigir a presença de uma multiplicidade de organizações para satisfação das suas necessidades e que poderão procurar desenvolver competências no mercado externo após a maturação do mercado interno (Redding e Venables, 2003). Igualmente, a densidade populacional pode ser considerada o determinante mais relevante para justificar os diferentes níveis de crescimento económico entre regiões, sendo notórias as disparidades entre empresas situadas no litoral por contraposição às localizadas no interior, sendo que as do litoral possuirão uma maior intensidade exportadora (Rodríguez-Pose et al., 2013).

A síntese dos estudos analisados está sumariada na tabela 3.

Tabela 3 – Síntese dos estudos com enfoque nas características do país

		Estudos considerados na dissertação			Outros estudos ⁶		
Características / Determinantes no país de origem	Proxy	+	-	0	+	-	0
Económicas	Produto Interno Bruto	8	2	1	2	4	
	Saldo da balança comercial		2			1	
	Taxa de Câmbio Real	2					
	Inflação		1				
Investimento	Investimento Direto Estrangeiro	2	1	1		2	1
	Presença nas plataformas digitais	2					
	Investimento em infraestruturas logísticas	4		1	9		
	Investimento em I&D	3			1		
Políticas	Regulação/ barreiras à exportação	4	1	1	14	5	2
	Apoio/Financiamento às Exportações	2			1		
	Níveis de corrupção		1			1	2
Demográficas	Dimensão população	2	3				
	Densidade populacional	3			1		

Legenda: (+) relação positiva entre a intensidade exportadora e o determinante; (-) relação negativa entre a intensidade exportadora e o determinante; (0) relação estatisticamente não significativa

Fonte: Elaboração própria

⁶ Estudos da área não consultados para a dissertação

Capítulo 2 – Os determinantes da intensidade exportadora e as características do país de origem. Considerações metodológicas

2.1. Considerações iniciais

A presente dissertação tem como intuito precisar a relação entre as características do país de origem e a intensidade exportadora das *Public Utilities*. Assim, esta análise assentará numa amostra de empresas de nove países da UE (França, Inglaterra, Grécia, Croácia, Hungria, Irlanda, País de Gales, Escócia e Irlanda do Norte) referente a 2013 (ano com mais dados disponíveis) com o propósito de procurar decifrar quais são as características do país de origem que exercem uma influência sobre a intensidade exportadora das EPBSUP. No estudo serão considerados o produto interno bruto (PIB), o saldo da balança comercial (SBC), os níveis de inflação (INF), o investimento direto estrangeiro (IDE), a presença nas plataformas digitais (A_INT), o investimento em investigação e desenvolvimento (I_I&D), a regulação no início do processo de exportação (R_EXP), os níveis de corrupção (COR), a dimensão (POP) e densidade populacional (DP).

No presente capítulo será apresentado o modelo a ser utilizado e as questões de investigação (secção 2.2.), será caracterizada a amostra, os *proxies* utilizados e as fontes dos dados (secção 2.3.) e, por fim, uma breve análise sobre o comportamento da variável dependente e das variáveis independentes (secção 2.4.)

2.2. Questões de investigação

Nos pressupostos da revisão de literatura elaborada no capítulo anterior, pode ser considerada a existência de uma multiplicidade de variáveis externas às empresas suscetíveis de influenciar a sua capacidade exportadora, nomeadamente variáveis económicas, investimento, políticas ou demográficas.

Na presente dissertação, a metodologia envolverá na primeira fase uma etapa de análise às correlações das variáveis e, posteriormente, será sustentada na regressão linear com o propósito de compreender o impacto das variáveis supracitadas na intensidade exportadora das empresas, à semelhança dos estudos sobre a indústria

regulada de González-Páramo e Cos (2005), García-Canal e Guillén (2008) e Holburn e Zelner (2010).

Assim, o foco da dissertação consistirá na análise das seguintes características do país de origem: Produto Interno Bruto (PIB), Saldo da Balança Comercial (SBC), Inflação (INF), Investimento Direto Estrangeiro (IDE), o acesso/presença nas plataformas digitais (A_INT), investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D), regulação/barreiras à exportação (R_EXP), níveis de corrupção (COR), dimensão populacional (POP) e densidade populacional (DP). Em comparação com a tabela 3 foram excluídas variáveis por limitação de informação (apoio/financiamento ao processo de exportação), inexistência dos dados disponíveis (investimento em infraestruturas logísticas) ou a variável em análise ser comum a todos os países (taxa de câmbio real).

Desta forma, o propósito do estudo será compreender o impacto das características do país de origem na intensidade exportadora das EPBSUP. Este será concebido por um modelo de regressão, seguidamente representado:

$$I_EXP_{it} = \beta_1 PIB_{it} + \beta_2 SBC_{it} + \beta_3 INF_{it} + \beta_4 IDE_{it} + \beta_5 A_INT_{it} + \beta_6 I_I\&D_{it} + \beta_7 R_EXP_{it} + \beta_8 COR_{it} + \beta_9 POP_{it} + \beta_{10} DP_{it}$$

Para melhor compreender o modelo supracitado, deve ser referido que a variável dependente é a intensidade exportadora (I_EXP) e que it é referente à empresa i no momento t (2013). Todas as demais variáveis foram supracitadas.

Em síntese, a presente dissertação pretende responder às duas seguintes questões:

1) Quais são as características dos países de origem que poderão influenciar a intensidade exportadora das Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública?

2) Será possível as empresas e organismos públicos (Governo) influenciarem as características do país de origem de forma a dinamizar a intensidade exportadora das Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública?

2.3. Fontes dos dados, amostra e variáveis *proxies* consideradas

A análise supracitada estará assente numa base de 784 empresas europeias exportadoras, do setor das *Public Utilities*, no ano de 2013 presente na Amadeus⁷.

A escolha da zona económica – União Europeia – foi um reflexo das lacunas na literatura relativamente à influência das características/variáveis do país de origem na intensidade exportadora das empresas no contexto europeu e à escassa investigação direcionada à temática das indústrias reguladas. Tomando em consideração a revisão de literatura efetuada, pode-se constatar que o estudo dos determinantes micro e macroeconómicos e a sua influência na intensidade exportadora das empresas estão fortemente direcionados para os Estados Unidos da América (Seyoum, 2005; Parhizkar et al., 2010; Leitão, 2011), Ásia, mais concretamente China e Malásia (Wang et al., 2007; Bakar et al., 2015) e um estudo centrado nos países africanos (Clarke, 2009).

A amostra tomada em consideração foi extraída da Amadeus, sendo esta uma base de dados com informação relativa a, aproximadamente, 20 milhões de empresas europeias e que permite a comparação de múltiplas variáveis financeiras.

Será tomado o ano de 2013 para ser o período mais recente para análise e com um maior volume de informação disponível sobre as empresas exportadoras da indústria regulada. Assim, no que concerne ao ano supracitado, serão consideradas 784 empresas da indústria regulada⁸ (água, eletricidade, telecomunicações e gás) da base de dados Amadeus, com um volume de exportação total de 88.368.775.743,00 €. Estas estão presentes nos seguintes territórios: França, Grécia, Croácia, Hungria, Irlanda, Inglaterra, País de Gales, Escócia e Irlanda do Norte, mais especificadas na tabela A1, no anexo 1.

Após ter sido explanado o processo de obtenção dos valores da variável dependente ao nível da empresa (intensidade exportadora), foi necessário considerar outras bases de dados para complementar o estudo em questão. Assim, as variáveis independentes, ao nível do país, foram obtidas recorrendo a quatro bases de dados. A que disponibilizou maior volume de informação foi a PORDATA que tem como prioridade a recolha, organização, sistematização e divulgação da informação sobre os contextos políticos, sociais e culturais na Europa. A segunda base mais utilizada foi a

⁷ Após contacto com um responsável pela gestão da base de dados para esclarecimento quanto ao número limitado de empresas e países existentes, foi comunicado que “A informação que solicita nem sempre está disponível” e para a indústria regulada ainda estão a recolher para complementar a informação disponível;

⁸ As quatro indústrias que compõem a indústria regulada serão agregadas enquanto um todo nos resultados empíricos, para manter coerência com a revisão bibliográfica e procurar retirar ilações globais sobre a indústria;

World Bank que consiste num banco de dados mundial, de livre acesso, com informação desde 1960 sobre o ambiente social, económico e ambiental de todos os países do mundo. Foi ainda utilizada a base de dados *Index Mundi* que concentra um portefólio bastante diverso sobre todos os países, nomeadamente informações estatísticas, gráficos e mapas sobre os mesmos. Por fim, tomamos em consideração a informação disponibilizada pela instituição *Transparency International* que tem como propósito diminuir os níveis de corrupção e divulgar estudos sobre a temática.

No que concerne à variável dependente esta, no pressuposto da maioria dos estudos existentes na área (Calantone et al., 2006; Rodriguez-Pose et al., 2013; Rambocas et al., 2015), será considerada como a intensidade exportadora das empresas, isto é, o volume de negócios total direccionado à exportação sobre o total do volume da organização. Por outro lado, as variáveis independentes, *proxies* e os impactos esperados na intensidade exportadora das organizações estão expostas na tabela 4.

Tabela 4 - Variáveis independentes e suas *proxies*

Dimensão	Variáveis	Sigla	Fonte de dados	Efeito esperado na intensidade exportadora
Económica	Produto Interno Bruto	PIB	PORDATA	+/-
	Saldo da Balança Comercial	SBC	PORDATA	-
	Inflação	INF	World Bank	-
Investimento	Investimento Direto Estrangeiro	IDE	Index Mundi	+/-
	Presença nas plataformas digitais	A_INT	PORDATA	+
	Investimento em I&D	I_I&D	PORDATA	+
Políticas	Regulação/ barreiras para a exportação	R_EXP	World Bank	+/-
	Níveis de corrupção	COR	Transparency International	-
Demográficas	Dimensão população	POP	PORDATA	+/-
	Densidade populacional	DP	PORDATA	+

No que concerne às variáveis independentes relativas às características do país de origem, serão tomadas em consideração as seguintes: o Produto Interno Bruto, o Saldo da Balança Comercial, a inflação (determinantes económicos), o Investimento Direto Estrangeiro, a presença nas plataformas *online* pelas organizações, o investimento em Investigação e Desenvolvimento (determinantes de investimento), a regulação/barreiras à exportação, o nível de corrupção vigente no país (determinantes políticos) e, por fim, a dimensão e densidade populacional (determinantes demográficos). A escolha dos determinantes supracitados resulta de uma panóplia de estudos, contudo os de Wignaraja e Joiner (2004), Stoian et al. (2011), Leitão (2011), Vijil e Wagner (2012) e Ahmed et al. (2014) serão considerados os estudos base para os critérios de avaliação dos determinantes.

No seguimento da escolha das variáveis, é importante compreender como estas serão medidas (*proxy*). De acordo com Wignaraja e Joiner (2004) o PIB consiste no somatório de todos os bens e serviços, produzido no país num período de 365 dias, a inflação é analisada como uma média ponderada ao longo do ano em análise, o IDE consiste em todos os investimentos duradouros realizados nos mercados internacionais pelas empresas de um dado país, a presença nas plataformas digitais será medida pela percentagem de organizações com presença nas plataformas digitais e as duas dimensões demográficas (dimensão e densidade populacional) consideram o número total de habitantes no país e a sua distribuição (habitante por quilómetro quadrado). Por outro lado, Vijil e Wagner (2012) assumem que o número de dias necessários para uma organização iniciar a sua atividade exportadora é um bom indicador da regulação/barreiras existentes ao processo exportação. Por sua vez, Stoian et al. (2011) consideram que o investimento em I&D são as despesas totais das organizações alocadas a esse departamento. Já Leitão (2011), recorre à diferença entre o volume de exportações e importações do país para compreender a influência do saldo da balança comercial sobre a intensidade exportadora das organizações. Por fim, para medir os níveis de corrupção inerentes a determinado país, foram utilizados os dados existentes sobre as perceções dos níveis de corrupção do mesmo, para procurar determinar a influência da corrupção na intensidade exportadora das organizações, à semelhança do estudo de Ahmed et al. (2014).

Em síntese, no pressuposto da revisão efetuada ao longo da presente dissertação, é esperado que a presença nas redes digitais, a aposta na I&D e a densidade populacional possuam uma relação positiva perante a intensidade exportadora. Por outro lado, espera-se uma relação negativa perante os determinantes do saldo da balança comercial e os níveis de corrupção presentes no país. Por fim, há relações que são ambíguas, que poderão exercer uma influência positiva ou negativa, nomeadamente o produto interno bruto (PIB), o investimento direto estrangeiro (IDE), a regulação ao início do processo de exportação (R_EXP) e a população total (POP) (tabela 3 e 4).

2.4. Análise ao comportamento das variáveis

A tabela 5 consiste numa breve análise das variáveis que serão consideradas para os resultados da dissertação (secção 3.1.). Desta forma, esta sintetiza os dados em análise por meio da sua média, valor mínimo, máximo e desvio padrão, com o intuito de obter uma compreensão global das variáveis e disparidades.

A tabela seguinte expõe uma discrepância acentuada entre as empresas de cada país considerados no que concerne ao Produto Interno Bruto (PIB), Saldo da Balança Comercial (SBC), Investimento Direto Estrangeiro (IDE), Investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D) e na dimensão total da população (POP). A tabela A2, do anexo 2, permite aferir as diferenças entre países de uma forma mais pormenorizada.

Tabela 5 – Análise das variáveis

Dimensão	Variáveis	Média	Mínimo	Máximo	Desvio padrão
Intensidade exportadora**		0,45	0	1	0,40
Económicas	PIB*	508.032	41.090	2.113.687	786.249
	SBC*	-2.375	-86.342	36.363	35.671
	INF**	1,53	-0,90	2,80	1,19
Investimento	IDE*	439.609	6.081	1.489.000	513.639
	A_INT**	90,00	80,00	99,00	7,32
	I_I&D**	6.136	177	30.538	9861
Políticas	R_EXP***	12	6	18	4
	COR**	35	24	60	14
Demográficas	POP	17.764.790	1.841.023	65.707.199	24.275.708
	DP****	135	67	415	109

Fonte: elaboração própria em Excel⁹

A intensidade exportadora, ou seja, a variável dependente tomada em consideração, apresenta um valor médio de 45%, o que significa que, em média, este é o valor da produção que as EPBSUP consideradas na amostra direcionam para a exportação. Tomando em consideração a tabela A2 do anexo 2, pode ser constatado que a Hungria é o país cujas empresas detêm menor intensidade exportadora (28%), enquanto na Irlanda mais de metade das EPBSUP têm como intuito a exportação (60%).

O país que apresenta o PIB mais elevado é a França (2.113.687 €), enquanto a Irlanda do Norte tem o menor valor (41.090 €). A dispersão entre as variáveis são consideradas normais dadas as diferenças na dimensão e componente económica entre os dois países. Por sua vez, o valor médio dos países analisados ronda os 508.000€.

O saldo da balança comercial (SBC) é um determinante que apresenta uma discrepância bastante acentuada entre o valor mais alto (36.363 €), respeitante à Irlanda, e o valor mais baixo (-86.342 €) de Inglaterra. A média sobre esta variável apresenta valores negativos (-2.375 €), derivado dos saldos da balança comercial negativos da maioria dos países analisados.

Por fim, o último determinante económico é a inflação (INF) que apresenta uma discrepância entre valores relativamente pequena (1,19%), sendo que a Escócia apresenta o valor mais elevado (2,80%), a Grécia encontra-se numa situação de deflação

⁹ * Dados em milhões de Euros; ** Dados em percentagem; *** Dados em dias; **** Habitante por Km Quadrado

(-0,92%) com o valor mais baixo, enquanto a média da inflação dos países europeus em análise ronda 1,53%.

No que concerne às políticas de investimento, será primeiro exposta a análise ao Investimento Direto Estrangeiro (IDE). O país que apresenta valores mais notórios neste paradigma é a França (1.489.000 €), ao invés da Croácia (6.081 €), o que resulta numa discrepância bastante acentuada entre os países em análise. A média dos nove países tomados em consideração ronda os 439.609 €.

O número médio de empresas com presença nas plataformas digitais (A_INT) ronda os 90%, dada a sua atual importância no contexto atual. O país que detém empresas com maior presença *online* é a França (99%), enquanto as PU da Irlanda do Norte e Escócia (80%) têm uma menor presença nas plataformas digitais, contudo as discrepâncias entre os países em análise são relativamente pequenas (7,32%).

A última variável do grupo do investimento é a aposta em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D) com um valor médio de 6.136 €, sendo que a França é o país com a maior aposta neste âmbito (30.538 €) e a Croácia com o menor (178 €).

Quanto aos determinantes políticos, a regulação no início do processo de exportação (R_EXP) apresenta valores relativamente semelhantes. O país com a menor burocracia é a Inglaterra (6 dias), enquanto a Croácia surge como o país que impõe mais diretivas e complexidade ao processo (18 dias). Em média, o início do processo de exportação demora 12 dias.

Os níveis de corrupção (COR) são um tópico com relevância na intensidade exportadora das empresas, em que a média dos países analisados é de 35%, onde os países do Reino Unido apresentam o valor mais reduzido (24%), enquanto a Grécia o maior (60%).

Por fim, os determinantes geográficos apresentam valores com elevado grau de discrepância. A dimensão populacional (POP) dos países analisados ronda os 17.764.790 de habitantes, sendo a França o país com maior número de residentes (65.707.199) e a Irlanda do Norte com o menor (1.841.023). A densidade populacional (DP), ou seja, o número de habitantes por quilómetro quadrado, apresenta valores mais elevados em Inglaterra (415), ao invés da Irlanda (67). A média dos nove países em análise ronda os 135 habitantes por quilómetro quadrado.

Capítulo 3 – Os determinantes da intensidade exportadora e as características do país de origem. Resultados empíricos

3.1. Considerações iniciais

O presente capítulo está subdividido em duas secções. Na primeira (secção 3.2.) estão expostas as correlações entre todas as variáveis consideradas no estudo (secção 3.2.1.) e, seguidamente, os resultados obtidos que permitem aferir quais as variáveis que influenciam a intensidade exportadora das Empresas Prestadoras de Bens e Serviços de Utilidade Pública (secção 3.2.2.). Por fim, são expostas algumas limitações e sugestões para estudos futuros (secção 3.3.).

3.2. Resultados descritivos

3.2.1. Correlações entre as variáveis

A análise das correlações¹⁰ entre as variáveis de estudo permite constatar a existência de relações positivas, negativas ou irrelevantes entre estas. É importante referir que esta análise não permite afirmar que estamos perante uma relação “causa-efeito”, somente que as variáveis têm uma relação entre si. Assim, na tabela 6, pode ser visualizada uma análise da matriz de correlação das variáveis consideradas na dissertação, sendo que esta permite compreender o sentido e o grau de intensidade entre duas variáveis. Por fim, de salientar que a primeira coluna (intensidade exportadora) é a que faculta a informação mais relevante para a dissertação dado que permite aferir a relação entre a variável dependente e as demais variáveis independentes.

¹⁰ O cálculo das correlações foi obtido com base na intensidade exportadora de 784 empresas

Tabela 6 – Correlações entre as variáveis

	(1) L_EXP	(2) PIB	(3) SBC	(4) INF	(5) IDE	(6) A_INT	(7) LI&D	(8) R_EXP	(9) COR	(10) POP	(11) DP
(1)	1										
(2)	0,107**	1									
(3)	-0,064	-0,493**	1								
(4)	-0,048	-0,444**	-0,335**	1							
(5)	0,109**	0,952**	-0,225**	-0,602**	1						
(6)	0,117**	0,680**	-0,025**	-0,284**	0,683**	1					
(7)	0,086*	0,880**	0,855	-0,669	0,965**	0,662**	1				
(8)	-0,107**	-0,733**	0,707**	-0,006	-0,578**	-0,330**	-0,359**	1			
(9)	-0,100**	-0,780**	0,707**	0,012	-0,678**	-0,318**	-0,496**	0,943**	1		
(10)	0,102**	0,997**	-0,534**	-0,421**	0,932**	0,657**	0,855**	-0,750**	-0,787**	1	
(11)	0,039	0,265**	-0,958**	0,482**	-0,005	0,004	-0,222**	-0,782**	-0,628**	0,311**	1

Fonte: cálculos no programa SPSS

Nota: * e ** representam níveis de significância de 5% e 1%, respectivamente.

No seguimento da análise à tabela 6 pode ser constatado que a variável dependente (I_I_EXP) possui correlações nos dois sentidos com as diversas variáveis independentes, sendo estas analisadas seguidamente.

A intensidade exportadora das EPBSUP pode possuir correlações positivas com o Produto Interno Bruto (PIB), o Investimento Direto Estrangeiro (IDE), a presença nas plataformas *online* (A_INT), o investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D), a dimensão populacional (POP) e densidade populacional (DP). Assim, estes valores podem sugerir que a intensidade exportadora das empresas da indústria regulada pode ser positivamente influenciada por uma multiplicidade de variáveis, designadamente a riqueza do país, o investimento das empresas nos mercados internacionais, a sua dinamização no mundo virtual, a conceção de novos bens e serviços com valor acrescentado, o agregado populacional e a sua respetiva concentração.

Por outro lado, a intensidade exportadora das empresas em estudo pode, igualmente, apresentar correlações negativas, nomeadamente com o saldo da balança comercial (SBC), inflação (INF), a excessiva regulação no princípio do processo de exportação (R_EXP) e os níveis de corrupção (COR). Estas constatações podem induzir que as empresas poderão ter uma menor propensão internacional caso o saldo das exportações e importações do país apresente valores positivos, a inflação não possua valores estáveis (sob os pressupostos da CE), a burocracia inerente à promoção da atividade internacional seja elevada ou os níveis de corrupção no país apresentem valores elevados.

Por fim, analisando as correlações entre as variáveis independentes pode ser constatada a multiplicidade de valores elevados entre estas. De destacar as duas correlações com valores mais elevados, nomeadamente a correlação entre o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e o investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D) (0,965) e a correlação entre a dimensão populacional (POP) e o Produto Interno Bruto (PIB) (0,997), para níveis de significância de 1%.

3.2.2. Regressão linear

Na presente dissertação é pretendido testar a influência de uma panóplia de características do país de origem (económicas, investimento, políticas e demográficas)

na intensidade exportadora das EPBSUP, de forma a responder às questões de investigação da dissertação. No seguimento do estudo exploratório das secções precedentes, seguidamente serão expostos os resultados obtidos, por regressão linear, que permitirão retirar conclusões de causalidade entre a variável dependente (I_EXP) e as demais variáveis (tabela 7 e anexo 3, tabela A1). Os valores obtidos na seguinte tabela foram obtidos com base numa amostra de 784 empresas e a respetiva intensidade exportadora.

Tabela 7 – Resultados empíricos 1

Variáveis independentes		Regressão Linear - Coeficientes padronizados	Sig		Resumo do modelo		ANOVA	
Económicas	PIB	Variável excluída	-		R	0,162	Sig	0,008
	SBC	- 0,428	0,804		R-Quadrado	0,026		
	INF	- 0,101	0,663					
Investimento	IDE	Variável excluída	-					
	A_INT	0,114	0,115					
	I_I&D	0,470	0,874					
Políticas	R_EXP	- 0,186	0,799					
	COR	- 0,090	0,941					
Demográficas	POP	- 0,803	0,702					
	DP	- 0,171	0,955					

Nota: variável dependente – intensidade exportadora

A análise dos resultados presentes na tabela 7 serão suportados com base na tabela 3. Seguidamente, serão expostas e escrutinadas as correlações entre a variável dependente e cada uma das restantes variáveis, independentemente do resultado obtido ser o esperado, o antagónico ou o que permita esclarecer o tipo de correlação existente (positiva ou negativa) como resposta às diferentes perspetivas existentes sobre a mesma.

Inicialmente, serão abordadas as correlações cujo resultado coincidiu com os estudos sintetizados na tabela 3. Esta situação foi verificada nas seguintes variáveis independentes: saldo da balança comercial (SBC), inflação (INF), presença nas plataformas *online* (A_INT), investimento em Investigação e Desenvolvimento (I_I&D) e os níveis de corrupção (COR), que serão seguidamente explanados.

Neste seguimento, o SBC detém uma correlação negativa com a intensidade exportadora das empresas da indústria regulada, à semelhança do constatado por Leitão

(2011), Leitão e Shahbaz (2012) em que o saldo da balança comercial reporta um comportamento inverso à tendência exportadora das EPBSUP, uma vez que no sentido de tentar inverter o saldo do país, o governo desenvolve uma panóplia de medidas com o intuito de promoção das exportações e, conseqüentemente, as empresas acabam por direcionar uma maior percentagem do seu volume de negócios para a componente internacional. Em situações em que o saldo apresenta valores positivos, as empresas da indústria regulada têm uma maior propensão a focar, maioritariamente, a sua área de negócios no mercado nacional.

Por sua vez, a INF tem, igualmente, uma correlação negativa com a intensidade exportadora, como sustentado por Wignaraja e Joiner (2004) porque a instabilidade dos preços (inflação não variar entre 1 e 2%) nos mercados afetam negativamente a capacidade exportadora das empresas visto que tem implicações nefastas sobre as suas margens de rentabilidade e, por consequência, existirá um menor interesse ou possibilidade em alocar os recursos financeiros à promoção da expansão internacional.

No que concerne à variável A_INT, ou seja, a presença que as PU possuem nas plataformas digitais, pode ser afirmado que estas influenciam positivamente a sua intensidade exportadora, visto que permitem um contacto direto com todo o mercado (existente e potencial), uma melhor compreensão das necessidades do mesmo e a divulgação internacional dos seus produtos e serviços, como defendido por Wignaraja e Joiner (2004) e Clarke (2009).

Já o I_I&D é uma variável independente com uma correlação positiva com a dependente, à semelhança do constatado nos estudos de Stoian et al. (2011) e Cizkowicz et al. (2013), sendo esta relação justificada como resultado do valor acrescentado que os produtos e serviços das EPBSUP detêm e, nesta lógica, as especificidades dos seus bens intensificarão o interesse dos clientes dos mercados externos, o que promoverá a internacionalização por via da exportação.

A última variável independente com resultado semelhante ao principal estudo da temática (Ahmed et al., 2014) é a COR, o que permite induzir que a prática de comportamentos de corrupção em projetos públicos ou privados tem repercussões negativas na intensidade exportadora das empresas uma vez que reduzem a competitividade das mesmas e, por tal, estas não conseguirão retirar o máximo potencial da presença nos mercados externos.

Após a análise das variáveis com o resultado esperado, é importante compreender as variáveis sobre as quais não existia consenso sobre a relação exercida na intensidade exportadora, nomeadamente a regulamentação para a exportação (R_EXP) e a dimensão populacional (POP) (tabela 3).

No seguimento dos resultados obtidos, podemos afirmar que a R_EXP tem um efeito negativo sobre a intensidade exportadora (Vijil e Wagner, 2012; Clarke, 2009), ao contrário da perspetiva de outros estudos (Ratnaïke, 2012; LiPuma et al., 2013; Ahmed et al., 2014), o que permite afirmar que a burocracia associada à exportação (ex: a não existência de uma zona livre de comércio) tem um impacto negativo sobre o volume de negócios internacionais e, em última instância, pode dissuadir as empresas a expandir a sua presença internacional. Quanto à POP, os resultados permitem constatar uma correlação negativa com a intensidade exportadora, como defendido por Atici e Guloglu (2006), Wignaraja e Joiner (2004) e Vijil e Wagner (2012) que pode ser justificado pela dimensão ampla do mercado doméstico e, por tal, as empresas não sentirem a necessidade de expandir as suas áreas de negócios internacionalmente para dispersão do risco ou, por outro lado, estas possuírem uma maior facilidade em obter economias de escala e margens de rentabilidade internamente, não existindo a necessidade de promover os seus serviços nos mercados externos.

Por fim, é importante procurar justificar o resultado obtido da DP. Os estudos considerados (tabela 3) indicavam que existia uma correlação positiva entre a densidade populacional e a intensidade exportadora das PU, contudo, os resultados obtidos permitiram concluir que a relação é a inversa. Este comportamento pode ser justificado pelo elevado grau de concentração populacional que não requererá às EPBSUP investimentos elevados em virtude da concentração espacial ou os países em análise serem localizados, na sua maioria, junto ao litoral o que, em norma, promove a concentração populacional e as empresas preferirem desenvolver os seus serviços para esse público-alvo do que os que se encontram no interior, visto que poderia acarretar encargos financeiros superiores e um retorno económico mais prolongado.

Em conclusão, pode ser afirmado que o modelo é globalmente significativo ($\text{sig} = 0,008$), ou seja, as variáveis enquanto um todo justificam a intensidade exportadora das empresas, a qualidade do modelo é razoável ($R = 0,162$ e $R^2 = 0,026$) e a significância das variáveis individualmente na intensidade exportadora é reduzida (níveis de

significância muito elevados). Em suma, os resultados obtidos foram ao encontro à revisão bibliográfica efetuada, com a exceção da variável independente densidade populacional (DP) que pode ser justificada pelos pressupostos supracitados e a exclusão da relação entre o Produto Interno Bruto (PIB) e Investimento Direto Estrangeiro (IDE) na intensidade exportadora das PU.

Em virtude de existir algum espaço para melhoria dos resultados obtidos, optou-se por desenvolver duas novas regressões nas quais a variável independente deixou de ser considerada a intensidade exportadora e foi substituída pelo volume de exportação de cada uma das empresas na indústria regulada (tabela 8 e anexo 3, tabela A2) e pela média da intensidade exportadora das empresas de cada país (tabela 9 e anexo 3, tabela A3). Com este processo, pretende-se obter um modelo globalmente mais significativo, uma qualidade superior do modelo e que a significância de cada variável na intensidade exportadora seja elevada, isto é, com níveis de significância baixos.

Seguidamente, serão expostas as correlações entre a variável dependente (volume de exportação de cada uma das empresas na indústria regulada) e as demais variáveis independentes.

Tabela 8 – Resultados empíricos 2

Variáveis independentes		Regressão Linear – Coeficientes padronizados	Sig	Resumo do modelo		ANOVA	
Económicas	PIB	Variável excluída	-	R	0,134	Sig	0,079
	SBC	2,878	0,097	R-Quadrado	0,018		
	INF	0,507	0,030				
Investimento	IDE	Variável excluída	-				
	A_INT	-0,162	0,025				
	I_I&D	5,675	0,056				
Políticas	R_EXP	-1,720	0,020				
	COR	2,491	0,42				
Demográficas	POP	-3,974	0,060				
	DP	5,297	0,082				

Nota: variável dependente – volume de exportação

Em comparação com a tabela 7, verificamos que o modelo é globalmente menos significativo (sig = 0,079), a qualidade do modelo é inferior ($R = 0,134$ e $R^2 = 0,018$), a significância das variáveis individualmente na intensidade exportadora é maior (níveis

de significância baixos) e existem quatro variáveis independentes com tendência completamente opostas aos estudos considerados (tabela 3), nomeadamente o SBC, a INF, o A_INT e a COR. Assim, apesar das variáveis de forma independente apresentarem níveis de significância superiores aos da tabela 7, será considerado mais pertinente para as conclusões a qualidade do modelo globalmente para justificar a intensidade exportadora. Em suma, a regressão da tabela 8 não permitiu melhorar a informação previamente exposta na tabela 7, pelo que os resultados obtidos não serão escrutinados.

Por fim, serão expostas as correlações entre as médias da intensidade exportadora de cada país e as demais variáveis independentes. Os resultados obtidos estão expostos seguidamente:

Tabela 9 – Resultados empíricos 3

Variáveis independentes		Regressão Linear – Coeficientes padronizados	Sig		Resumo do modelo		ANOVA	
Económicas	PIB	Variável excluída	-		R	1,000	Sig	-
	SBC	-1,709	-		R-Quadrado	1,000		
	INF	-0,811	-					
Investimento	IDE	Variável excluída	-					
	A_INT	0,906	-					
	I_I&D	1,719	-					
Políticas	R_EXP	-0,792	-					
	COR	-0,511	-					
Demográficas	POP	-3,610	-					
	DP	-0,478	-					

Nota: variável dependente – média da intensidade exportadora por país

Na tabela 9 os resultados da influência das variáveis independentes na variável dependente são semelhantes aos da tabela 7. Apesar de não ser possível analisar os níveis de significâncias das variáveis ou se o modelo é significativo, pode ser afirmado que a predição com base nas variáveis da intensidade exportadora é perfeita ($R = 1$). Contudo, em comparação com a informação disponibilizada na tabela 7, a tabela 9 apresenta algumas limitações pelo que não serão considerados os seus resultados para responder às questões de investigação.

Neste seguimento, as questões de investigação serão respondidas com base nas ilações retiradas da tabela 7, visto ter apresentado os resultados empíricos mais coerentes:

1) Quais são as características dos países de origem que poderão influenciar a intensidade exportadora das Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública?

As características do país de origem que influenciam a intensidade exportadora das EPBSUP são o saldo da balança comercial, a inflação, a presença nas plataformas digitais, o investimento em investigação e desenvolvimento, a elevada regulação no início do processo de exportação, os níveis de corrupção, a dimensão e densidade populacional.

2) Será possível as empresas e organismos públicos (ex: Governo) influenciarem as características do país de origem de forma a dinamizar a intensidade exportadora das Empresas Públicas de Bens e Serviços de Utilidade Pública?

Sim. Podem ser elaboradas e implementadas políticas públicas com o intuito de:

→ Promoção de políticas para a estabilidade de preços: intervenção mais ativa do Banco Central Europeu através da política monetária (contracionista ou expansionista) e definição adequada das taxas de juro;

→ Dinamização da presença *online* das empresas para um contacto mais próximo entre os todos os *stakeholders*: as empresas europeias poderão procurar financiamento junto da UE (Programa-Horizonte 2020) para expandir e modernizar as infraestruturas e procurar coordenar programas de investimento conjunto com o intuito de facilitar a troca dos serviços transacionáveis e, consequentemente, as PU desenvolverem campanhas digitais com a oferta dos seus serviços nos mercados externos;

→ Promoção de investimento alocado à investigação e desenvolvimento: redução da taxa social única ou financiamento governamental para ações de formação dirigidas a empresas que decidam investir x% do seu volume de negócios em I&D, assim como incentivos à conceção de planos de negócios para a produção de serviços transacionáveis e internacionalizáveis para submissão a programas como o COMPETE 2020;

→ Diminuição da burocracia na conceção da regulação às exportações: elaborar um programa semelhante ao Simplex para facilitar o processo de exportação ou o

desenvolvimento de plataformas digitais (ex: Portal das Finanças) para agilizar/facilitar a conectividade entre a Administração Pública e as entidades privadas;

→ Diminuição dos níveis de corrupção: penas mais prolongadas em situações de enriquecimento ilícito e maior celeridade nos processos pelo Ministério Público;

→ Menor concentração populacional: atração de IDE e disponibilização de serviços básicos (hospitais e escolas) para zonas com menor densidade populacional.

Em contraste com as sugestões anteriores, há duas variáveis que sobre as quais não deverá ser elaborada ou implementada nenhuma medida, nomeadamente as que concernem ao saldo da balança comercial e à dimensão populacional. Nesta lógica, visto que a intensidade exportadora das EPBSUP tem um comportamento inverso ao SBC não seria sensato desenvolver políticas para incentivar o défice do saldo da balança somente com o intuito de intensificar as exportações na indústria regulada. Por outro lado, a dimensão populacional, apesar da influência negativa na intensidade exportadora das EPBSUP, não seria lógico promover políticas para estagnar ou reduzir o número de habitantes exclusivamente com o intuito de aumentar a presença internacional das PU.

3.3. Limitações e sugestões

Ao longo da dissertação surgiram algumas limitações, sendo que estas serão seguidamente explanadas.

Em primeiro lugar, as duas principais limitações são a base de dados com uma dimensão bastante limitada, somente 784 empresas de 9 países da Europa, e os valores constantes nas variáveis exógenas. Inicialmente, o enfoque da dissertação seria considerar empresas da indústria regulada de todos os países da Europa, contudo a base de dados utilizada (AMADEUS) possui informação, unicamente, sobre os nove países em análise. Por outro lado, uma vez que as EPBSUP estão envolvidas numa fase prematura de internacionalização, por meio da exportação, e os dados disponibilizados sobre o volume de exportação são ainda bastante diminutos, não foi possível efetuar uma análise temporal que poderia permitir retirar outro tipo de conclusões. Igualmente, a dispersão de informação foi uma componente bastante difícil de ultrapassar e que, muitas vezes, não se mostrava coerente, exigindo um sentido crítico na extração dos dados das variáveis independentes. Por fim, deve ser realçado a falta de equilíbrio entre o número de empresas de cada país (ex: França com 301 empresas e Escócia com 5 empresas) e os dados dos países do Reino Unido serem considerados enquanto um todo,

o que exigiu uma pesquisa país a país (Inglaterra, Irlanda do Norte, Escócia e País de Gales) para os dados do estudo não se limitarem somente a 6 países (França, Hungria, Croácia, Grécia, Irlanda e Reino Unido). Por fim, de realçar que todas as constatações presentes nos resultados empíricos apenas podem ser aplicadas nos países em análise e não à União Europeia, como pretendido inicialmente, o que resulta das limitações inerentes à base de dados utilizada.

Por outro lado, no seguimento do estudo efetuado sobre as empresas da indústria regulada e a sua intensidade exportadora são apresentadas algumas sugestões para estudos futuros.

Por um lado, seria importante procurar equilibrar a amostra das empresas da indústria em análise para criar uma maior homogeneização. Posteriormente, seria interessante perceber se as variáveis do país de origem têm a mesma influência em cada uma das indústrias (água, gás, eletricidade e telecomunicações). Outra possibilidade, seria realizar um estudo para compreender quais as variáveis com maior influência na indústria regulada, ou seja, se seriam as variáveis internas à organização (idade, volume de negócios, produtividade, etc) ou as externas (à semelhança da presente dissertação). Adicionalmente, seria pertinente realizar o mesmo estudo mas centrado características do país de destino e como estas incentivariam a intensidade exportadora das empresas no país de origem.

Conclusões

O setor dos serviços tem exprimido um crescimento notável nas últimas três décadas resultantes da abertura dos mercados e o desenvolvimento tecnológico, o que, consequentemente, dinamizou a sua presença no comércio internacional e promoveu o crescimento e desenvolvimento económico de todos os países envolvidos.

Neste seguimento, as Empresas Prestadoras de Bens e Serviços de Utilidade Pública têm associado a si uma panóplia de características intrínsecas que as tornam distintivas perante outras empresas de indústrias não reguladas. As *Public Utilities* têm iniciado o seu processo de expansão internacional como consequência das políticas de liberalização, nomeadamente por meio da privatização das empresas públicas, na reestruturação e regulação do mercado. Consequentemente, a presença internacional das empresas da indústria regulada tem ocorrido, maioritariamente, por fusões ou aquisições de empresas em mercados com potencial de crescimento, sendo negligenciado o estudo e compreensão de outros modos de entrada no mercado externo menos complexos, nomeadamente as exportações. Assim, o intuito da presente dissertação consistiu em compreender a possibilidade da existência de outras variáveis externas às empresas, além das políticas de liberalização, que poderão afetar a intensidade exportadora.

Neste seguimento, para suprir a limitação existente na literatura foi desenvolvida uma revisão bibliográfica para uma melhor compreensão da indústria supramencionada e definição dos determinantes a considerar no estudo para, posteriormente, ser aplicada uma metodologia quantitativa à base de dados obtida. Desta forma, foi possível retirar as seguintes conclusões: a intensidade exportadora das EPBSUP é positivamente influenciada pela presença nas plataformas digitais e o investimento em investigação e desenvolvimento; por outro lado, a mesma intensidade exportadora é negativamente influenciada pelo saldo da balança comercial, a instabilidade de preços (deflação e inflação), a excessiva regulação no início do processo de exportação, os níveis de corrupção, a dimensão e a densidade populacional. É igualmente importar referir que os determinantes do PIB e IDE não exercem qualquer influência notória sobre a variável dependente em estudo.

Por fim, o presente estudo pretendeu expor o potencial e crescimento inerente à indústria regulada e como os múltiplos organismos públicos e empresas poderão dinamizar a respetiva presença internacional das *Public Utilities*, assim como possíveis

sugestões de estudos futuros e limitações a ultrapassar com o intuito de uma melhor compreensão da indústria regulada, para uma maior promoção da sua competitividade nos mercados externos.

Bibliografia

- Ahmed, F. Z., Greenleaf, A., & Sacks, A. (2014). *The Paradox of Export Growth in Areas of Weak Governance: The Case of the Ready Made Garment Sector in Bangladesh*. *World Development*, 56, 258-271.
- Armstrong, M., & Sappington, D. E. M. (2006). *Regulation, competition, and liberalization*. *Journal of Economic Literature*, 44(2), 325-366.
- Atici, C., & Guloglu, B. (2006). *Gravity model of Turkey's fresh and processed fruit and vegetable export to the EU: A panel data analysis*. *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, 18(3-4), 7-21.
- Baena, V. (2013). *Insights on International Franchising: Entry Mode Decision*. *Latin American Business Review*, 14(1), 1-27.
- Bakar, N. A., Abidin, I. Z., & Haseeb, M. (2015). *Investigating exports performance between Malaysia and OIC member countries from 1997-12*. *Asian Social Science*, 11(7), 11-18.
- Berbel-Pineda, J. M., & Ramírez-Hurtado, J. M. (2011). *Does the foreign market entry mode choice affect export performance? the case of the Spanish hotel industry*. *Journal of Business Economics and Management*, 12(2), 301-316.
- Beyers, W. B. (2012). *The service industry research imperative*. *Service Industries Journal*, 32(4), 657-682.
- Biancini, S. (2010). *Incomplete regulation, competition, and entry in increasing returns to scale industries*. *Journal of Public Economic Theory*, 12(6), 1003-1026.
- Birdsall, N., & Nellis, J. (2003). *Winners and losers: Assessing the distributional impact of privatization*. *World Development*, 31(10), 1617-1633.
- Calantone, R. J., Kim, D., Schmidt, J. B., & Cavusgil, S. T. (2006). *The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A three-country comparison*. *Journal of Business Research*, 59(2), 176-185.
- Chen, C., & Messner, J. (2011). *Characterizing entry modes for international construction markets: Paving the way to a selection model*. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 18(6), 547-567.
- Cizkowicz, P., Rzońca, A., & Umiński, S. (2013). *The determinants of regional exports in Poland - a panel data analysis*. *Post-Communist Economies*, 25(2), 206-224.

- Clarke, G. R. G. (2009). *Beyond tariffs and quotas: Why do African manufacturers not export more?* *Emerging Markets Finance and Trade*, 45(2), 44-64.
- Eickelpasch, A., & Vogel, A. (2011). *Determinants of the export behaviour of German business services companies*. *Service Industries Journal*, 31(4), 513-526.
- Fabling, R., Grimes, A., & Sanderson, L. (2012). *Whatever next? Export market choices of New Zealand firms*. *Papers in Regional Science*, 91(1), 137-159.
- Fukui, E. T., Hammer, A. B., & Jones, L. Z. (2013). *Are U.S. exports influenced by stronger IPR protection measures in recipient markets?* *Business Horizons*, 56(2), 179-188.
- Gabriel, S. A., & Leuthold, F. U. (2010). *Solving discretely-constrained MPEC problems with applications in electric power markets*. *Energy Economics*, 32(1), 3-14.
- García-Canal, E., & Guillén, M. F. (2008). *Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries*. *Strategic Management Journal*, 29(10), 1097-1115.
- Ghislanzoni, G., Penttinen, R., & Turnbull, D. (2008). *The multilocal challenge: Managing cross-border functions*. *McKinsey Quarterly*(2), 70-81
- Growitsch, C., Jamasb, T., & Pollitt, M. (2009). *Quality of service, efficiency and scale in network industries: An analysis of European electricity distribution*. *Applied Economics*, 41(20), 2555-2570.
- González-Páramo, J. & Cos, P. (2005). *The impact of public ownership and competition on productivity*. Malden, EUA: Blackwell Publishing Ltd.
- Guérin-Schneider, L., & Nakhla, M. (2012). *Emergence of an innovative regulation mode in water utilities in France: Between commission regulation and franchise bidding*. *European Journal of Law and Economics*, 33(1), 23-45.
- Gutierrez, L. H., & Berg, S. (2000). *Telecommunications liberalization and regulatory governance: Lessons from Latin America*. *Telecommunications Policy*, 24(10-11), 865-884.
- Hashim, F., & Ismail, J. F. (2014). *Internationalisation process of Malaysian firms: The mediating effects of motivation and network*. *Journal for Global Business Advancement*, 7(1), 4-21.
- Holburn, G. L. F., & Zelner, B. A. (2010). *Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: Evidence from the global electric power generation industry*. *Strategic Management Journal*, 31(12), 1290-1315.

- INE. (2011). Instituto Nacional de Estatística. Acesso em 9 de Agosto de 2015, disponível em
 INE:https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_pesquisa&frm_accao=PE_SQUISAR&frm_show_page_num=934&frm_modulo_pesquisa=&frm_texto=&frm_modulo_texto=MODO_TEXTO_ALL&frm_data_ini=&frm_data_fim=&frm_tema
- Karan, M. & Kazdagli, H. (2011). *The Development of Energy Markets in Europe*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Karelakis, C., Mattas, K., & Chryssochoidis, G. (2008). Greek wine firms: Determinants of export performance. *Agribusiness*, 24(2), 275-297.
- Khemakhem, R. (2010). *Explaining the entry mode choice among Tunisian exporting firms: Development and test of an integrated model*. *European Journal of Marketing*, 44 (1-2), 223-244.
- Kim, S. & Horn A. (1999). *Regulation policies concerning natural monopolies in developing and transition economies*. Department of Economic and Social Affairs.
- Kolk, A., Lindeque, J., & van den Buuse, D. (2014). *Regionalization Strategies of European Union Electric Utilities*. *British Journal of Management*, 25(SUPPL.1), S77-S99.
- Kuivalainen, O., Sundqvist, S., Saarenketo, S., & McNaughton, R. (2012). *Internationalization patterns of small and medium-sized enterprises*. *International Marketing Review*, 29(5), 448-465.
- Laufs, K., & Schwens, C. (2014). *Foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: A systematic review and future research agenda*. *International Business Review*, 23(6), 1109-1126.
- Lawless, M., & Whelan, K. (2014). *Where do firms export, how much and why?* *World Economy*, 37(8), 1027-1050.
- Leitão, N. C. (2011). *Globalization and United States' intra-industry trade*. *International Journal of Economic Perspectives*, 5(4), 327-337.
- Leitão, N. C., & Shahbaz, M. (2012). *Liberalization and United States' intra-industry trade*. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(4), 505-512.
- Li, W., & Xu, L. C. (2002). *The political economy of privatization and competition: Cross-country evidence from the telecommunications sector*. *Journal of Comparative Economics*, 30(3), 439-462.

- Liesch, P. W., Welch, L. S., & Buckley, P. J. (2011). *Risk and Uncertainty in Internationalisation and International Entrepreneurship Studies: Review and Conceptual Development*. *Management International Review*, 51(6), 851-873.
- LiPuma, J. A., Newbert, S. L., & Doh, J. P. (2013). *The effect of institutional quality on firm export performance in emerging economies: A contingency model of firm age and size*. *Small Business Economics*, 40(4), 817-841.
- Lu, V. N., Quester, P. G., Medlin, C. J., & Scholz, B. (2012). *Determinants of export success in professional business services: A qualitative study*. *Service Industries Journal*, 32(10), 1637-1652.
- Mager, F., & Jesswein, T. (2010). *The fundamental performance of newly privatized firms: Evidence from continental Europe*. *Applied Economics Letters*, 17(2), 181-186.
- Meggison, W. L., & Sutter, N. L. (2006). *Privatisation in developing countries*. *Corporate Governance*, 14(4), 234-265.
- Nisar, S., Boateng, A., Wu, J., & Leung, M. (2012). *Understanding the motives for SMEs entry choice of international entry mode*. *Marketing Intelligence and Planning*, 30(7), 717-739.
- Nunes, P. (7 de Agosto de 2015). Acesso em 15 de Agosto de 2015, disponível em Knoow: <http://knoow.net/cienceconempr/gestao/internacionalizacao/>
- Olson, W. P. (2012). *Fairness, Financial Autonomy and Independence: Lessons from Regulated Industries*. *Electricity Journal*, 25(1), 57-67.
- Orr, S. & Menzies, J. (2010). *Determinants of Entry Modes for International Service Organisations: Evidence from China*. Melbourne, Research for change : Proceedings of 13th International Business Research Conference: World Business Institute.
- Parhizkar, O., Miller, C. R., & Smith, R. L. (2010). *Private sector development implications of the export performance determinants of U.S. small-medium forest enterprises to Mexico, Europe, and Asia*. *Forest Policy and Economics*, 12(5), 387-396.
- Parker, D. (2003). *Performance, risk and strategy in privatised, regulated industries the UK's experience*. *International Journal of Public Sector Management*, 16(1), 75-100.
- Pereira Bastos, S. A., & de Macedo-Soares, T. D. L. A. (2011). *Framework for the analysis of corporate political strategies pertinent to regulation: A relational perspective*. *Corporate Ownership and Control*, 8(4 F), 487-498.

- Rambocas, M., Meneses, R., Monteiro, C., & Brito, P. Q. (2015). *Direct or indirect channel structures. evaluating the impact of channel governance structure on export performance*. *International Business Review*, 24(1), 124-132.
- Redding, S., & Venables, A. J. (2003). *South-East Asian export performance: External market access and internal supply capacity*. *Journal of the Japanese and International Economies*, 17(4), 404-431.
- Rodríguez-Pose, A., Tselios, V., Winkler, D., & Farole, T. (2013). *Geography and the Determinants of Firm Exports in Indonesia*. *World Development*, 44, 225-240.
- Roller, L. & Waverman L. (2001). *Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach*. *The American Economic Review*, 91(4), pp.909-923.
- Rosenbaum, S. M., & Madsen, T. K. (2012). *Modes of foreign entry for professional service firms in multi-partner projects*. *Service Industries Journal*, 32(10), 1653-1666.
- Sarkar, M. B., Cavusgil, S. T., & Aulakh, P. S. (1999). *International expansion of telecommunication carriers: The influence of market structure, network characteristics, and entry imperfections*. *Journal of International Business Studies*, 30(2), 361-382.
- Sousa, C. M. P., & Bradley, F. (2008). *Antecedents of international pricing adaptation and export performance*. *Journal of World Business*, 43(3), 307-320.
- Stare, M., & Jaklic, A. (2008). *Transition, regulation and trade in services*. *Service Industries Journal*, 28(3), 277-290.
- Stoian, M. C., Rialp, A., & Rialp, J. (2011). *Export performance under the microscope: A glance through Spanish lenses*. *International Business Review*, 20(2), 117-135.
- Tarola, O. (2010). *Public utilities: Privatization without regulation*. *AUCO Czech Economic Review*, 4(1), 62-78.
- Vijil, M., & Wagner, L. (2012). *Does Aid for Trade Enhance Export Performance? Investigating the Infrastructure Channel*. *World Economy*, 35(7), 838-868.
- Wallsten, S. J. (2001). *An econometric analysis of telecom competition, privatization, and regulation in Africa and Latin America*. *Journal of Industrial Economics*, 49(1), 1-19.
- Wang, C., Buckley, P. J., Clegg, J., & Kafouros, M. (2007). *The impact of inward foreign direct investment on the nature and intensity of Chinese manufacturing exports*. *Transnational Corporations*, 16(2), 123-140.

- Wignaraja, G., & Joiner, D. (2004) *Measuring competitiveness in the world's smallest economies*: Introducing the SSMECI. ERD Working Paper Series (pp. vii-27).
- Zahler, A., Iacovone, L., & Mattoo, A. (2014). *Trade and innovation in services: Evidence from a developing economy*. *World Economy*, 37(7), 953-979.
- Zeng, R., Zeng, S., Xie, X., Tam, C., & Wan, T. (2012). *What motivates firms from emerging economies to go internationalization?* *Technological and Economic Development of Economy*, 18(2), 280-298.
- Zhang, T., Li, W., & Luo, T. (2012). *A study on relationship of internationalization motivations, capabilities and performance of SMEs in China*. Paper presented at the Proceedings of 2012 IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics, SOLI 2012.

Anexos

Anexo 1

Tabela A1 – Descrição dos países e número de empresas

Sigla	País	Número de empresas
FR	França	301
ING	Inglaterra	283
HU	Hungria	81
HR	Croácia	78
GR	Grécia	13
IE	Irlanda	11
WAL	País de Gales	6
NIR	Irlanda do Norte	6
SCO	Escócia	5
Total		784

Anexo 2

Tabela A2 – Variáveis dos países

Variáveis	Croácia	França	Grécia	Hungria	Irlanda
I_EXP**	0,44	0,49	0,43	0,28	0,64
PIB*	43.562	2113687	182438,3	100536,5	174791,3
SBC*	220	-24249	-252	7.516	36.363
INF**	2,21	0,86	-0,92	1,73	0,50
IDE*	6081	1489000	43310	45950	792600
A_INT**	98	99	87	88	95
I_I&D*	178	30.538	497	983	1880
R_EXP***	18	10	16	17	8
COR**	52	29	60	46	28
POP	4254475	65.707.199	11027549	9893082	4598294
DP****	76	119	84	106	67

Fonte: elaboração própria em Excel

Notas:

* Dados em Milhões de Euros;

** Dados em percentagem;

*** Dados em dias

**** Habitante por Km-Quadrado

Tabela A2 – Variáveis dos países (continuação)

Variáveis	Inglaterra	País de Gales	Irlanda do Norte	Escócia
I_EXP**	0,48	0,41	0,40	0,45
PIB*	1636363,7	83636,3	41090,1	196182
SBC*	-86342,2	21394,8	6367,5	17602,9
INF**	1,90	2,00	2,70	2,80
IDE*	845.054	134.261	90.034	510.192
A_INT**	96	87	80	80
I_I&D*	11.315	1.798	1.206	6.831
R_EXP***	6	14	12	10
COR**	24	24	24	24
POP	54201133	3060138	1841023	5300214
DP****	415	147	133	67

Fonte: elaboração própria em Excel

Notas:

* Dados em Milhões de Euros;

** Dados em percentagem;

*** Dados em dias

**** Habitante por Km-Quadrado

Anexo 3

Tabela A1

Resumo do modelo

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa
1	,162 ^a	,026	,016	,39726

a. Preditores: (Constante), Número de população residente por metro quadrado, Percentagem de empresas com ligação à internet, Inflação média ao longo do ano, Percentagem do nível de corrupção no país, Total da população presentes no país, Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação, Saldo da Balança Comercial, Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D

ANOVA^a

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1	Regressão	3,287	8	,411	2,603	,008 ^b
	Resíduo	122,309	775	,158		
	Total	125,595	783			

a. Variável Dependente: Percentagem do Volume de Exportação sobre o total das Vendas

b. Preditores: (Constante), Número de população residente por metro quadrado, Percentagem de empresas com ligação à internet, Inflação média ao longo do ano, Percentagem do nível de corrupção no país, Total da população presentes no país, Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação, Saldo da Balança Comercial, Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D

Coefficientes^a

Modelo		Coefficientes não padronizados		Coefficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	,059	2,088		,028	,978
	Saldo da Balança Comercial	-4,523E-6	,000	-,428	-,248	,804
	Inflação média ao longo do ano	-,064	,146	-,101	-,436	,663
	Percentagem de empresas com ligação à internet	,011	,007	,114	1,577	,115
	Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D	1,548E-5	,000	,470	,159	,874
	Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação	-,018	,069	-,186	-,255	,799
	Percentagem do nível de corrupção no país	-,004	,048	-,090	-,074	,941
	Total da população presentes no país	-1,353E-8	,000	-,803	-,382	,702
	Número de população residente por metro quadrado	,000	,008	-,171	-,056	,955

Variáveis excluídas^a

Modelo	Beta In	t	Sig.	Correlação parcial	Estatísticas de colinearidade
					Tolerância
1					,000
Produto Interno Bruto	^b	.	.	.	
Investimento Direto Estrangeiro realizado pelas organizações (outward)	^b	.	.	.	,000

a. Variável Dependente: Percentagem do Volume de Exportação sobre o total das Vendas

b. Preditores no Modelo: (Constante), Número de população residente por metro quadrado, Percentagem de empresas com ligação à internet, Inflação média ao longo do ano, Percentagem do nível de corrupção no país, Total da população presentes no país, Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação, Saldo da Balança Comercial, Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D

Tabela A2

Resumo do modelo

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa
1	,134 ^a	,018	,008	1504683,668

a. Preditores: (Constante), Número de população residente por metro quadrado, Percentagem de empresas com ligação à internet, Inflação média ao longo do ano, Percentagem do nível de corrupção no país, Total da população presentes no país, Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação, Saldo da Balança Comercial, Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D

ANOVA^a

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1	Regressão	3,208E+13	8	4,011E+12	1,771	,079 ^b
	Resíduo	1,755E+15	775	2,264E+12		
	Total	1,787E+15	783			

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro Padrão	Beta		
1 (Constante)	-8284255,992	7909935,792		-1,047	,295
Saldo da Balança Comercial	114,592	68,955	2,878	1,662	,097
Inflação média ao longo do ano	1203496,176	553808,039	,507	2,173	,030
Percentagem de empresas com ligação à internet	-61028,775	27266,642	-,162	-2,238	,025
Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D	704,723	368,223	5,675	1,914	,056
Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação	-612384,441	261740,903	-1,720	-2,340	,020
Percentagem do nível de corrupção no país	374084,430	183665,446	2,491	2,037	,042
Total da população presentes no país	-,252	,134	-3,974	-1,883	,060
Número de população residente por metro quadrado	53987,573	31023,745	5,297	1,740	,082

Variáveis excluídas^a

Modelo	Beta In	t	Sig.	Correlação parcial	Estatísticas de colinearidade
					Tolerância
1 Produto Interno Bruto	, ^b	.	.	.	,000
Investimento Direto Estrangeiro realizado pelas organizações (outward)	, ^b	.	.	.	,000

Tabela A3

Resumo do modelo

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa
1	1,000 ^a	1,000	.	.

a. Preditores: (Constante), Número de população residente por metro quadrado, Inflação média ao longo do ano, Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D, Percentagem de empresas com ligação à internet, Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação, Percentagem do nível de corrupção no país, Saldo da Balança Comercial, Total da população presentes no país

ANOVA^a

Modelo	Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	Z	Sig.
1 Regressão	,072	8	,009	.	, ^b
Resíduo	,000	0	.	.	.
Total	,072	8	.	.	.

Coefficientes^a

Modelo		Coefficients não padronizados		Coefficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	,023	,000		.	.
	Saldo da Balança Comercial	-4,545E-6	,000	-1,709	.	.
	Inflação média ao longo do ano	-,065	,000	-,811	.	.
	Porcentagem de empresas com ligação à internet	,012	,000	,906	.	.
	Total de investimento direcionado pelas organizações à I&D	1,653E-5	,000	1,719	.	.
	Regulamentação à exportação: número de dias necessários para iniciar o processo de exportação	-,018	,000	-,792	.	.
	Porcentagem do nível de corrupção no país	-,003	,000	-,511	.	.
	Total da população presentes no país	-1,411E-8	,000	-3,610	.	.
	Número de população residente por metro quadrado	,000	,000	-,478	.	.

Variáveis excluídas^a

Modelo		Beta In	t	Sig.	Correlação parcial	Estatísticas de colinearidade
						Tolerância
1	Produto Interno Bruto	b	.	.	.	,000
	Investimento Direto Estrangeiro realizado pelas organizações (outward)	b	.	.	.	,000